جذاب ترین فرد شویم!

تصویر ابو عبد الرحمن الكردي







دوست داشتنی ترین فرد شویم!
دیگران را عاشق خود کنیم!

دیگران را شیفته خود کنیم!
چگونگی تسخیر دلها!!



جذاب‌ترین فرد شویم!

گردآوری
رامین قهرمانی ـ علی عربزاده

سرشناسه	: قهرمانی، رامین، ۱۳۶۰.
عنوان و نام پدیدآور	: جذاب‌ترین فرد شویم!/ گردآوری: رامین قهرمانی، علی عربزاده
مشخصات نشر	: مشهد: سیمرغ خراسان، ۱۳۹۰
مشخصات ظاهری	: ۳۰۸ ص
شابک	: ۹ـ ۱۳ـ ۶۰۲۹ـ ۶۰۰ـ ۹۷۸
وضعیت فهرستنویسی	: فیپا
موضوع	: ارتباط بین اشخاص
موضوع	: روابط بین اشخاص
شناسه افزوده	: قهرمانی، رامین
شناسه افزوده	: عربزاده، علی
رده بندی کنگره	: ۱۳۸۹ ۹ق ۴الف/ ۶۳۷ BF
رده بندی دیویی	: ۲/ ۱۵۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۲۲۱۸۸۰۹

مشهد: بلوار معلم، بین معلم ۱۹ـ ۲۱، پلاک ۲۲۱ ـ تلفن: ۶۰۷۷۷۴۰ ـ ۰۹۱۵۷۰۰۱۰۳۰

www.simorghekhorasan.com

نام کتاب: جذاب‌ترین فرد شویم!

گردآوری: رامین قهرمانی ـ علی عربزاده

ناشر: سیمرغ خراسان

تیراژ: ۵۱۰۰

طرح جلد: رامین قهرمانی ۰۹۱۵۳۱۹۵۶۷۹

صفحه آرایی: ف. وثوقی

نوبت چاپ: دوم ـ تابستان ۱۳۹۰

چاپ و صحافی: خوشه

قطع: رقعی

تعداد صفحه: ۳۰۸

قیمت: ۵۳۰۰

شابک: ۹ ـ ۱۳ ـ ۶۰۲۹ ـ ۶۰۰ ـ ۹۷۸

مرکز پخش: مشهد ـ خیابان امام خمینی ۶۳ ـ پلاک ۸

مؤسسه فرهنگی هنری فرهنگ گستران شایگان

۰۹۱۵۳۱۹۵۶۷۹ ـ ۰۹۱۵۳۱۹۲۸۷۹ ـ ۸۵۲۰۹۳۳

فهرست

فصل دوم

فصل سوم

مقدمه

جذابیت چیزی سوای زیبایی است، شخصی می‌تواند زیبا باشد، ولی هرگز جذاب نباشد، و همچنین می‌تواند جذاب باشد ولی زیبا نباشد.
اگر می خواهید فردی موفق و نافذ در قلبها باشید و از این موفقیت لذت ببرید، نخست باید با خودتان ارتباط صحیح برقرار کنید؛ زیرا معنی و مفهوم رویدادهای زندگی را خودتان تعیین می کنید. وقتی تمیز و مرتب باشید، این هماهنگی شما را جذاب می کند، آنچه مهم است تمیز و مرتب بودن در عین سادگی است. افرادی که به آراستگی خود توجه ندارند از جذابیت و نفوذ خود بر دیگران می‌کاهند. بیشتر افراد برای آنکه جذاب باشند شلوغ می‌کنند و مدام حرف می‌زنند و این بزرگترین اشتباه برای جذاب بودن است.
در این کتاب سعی بر آن شده است تا شما را با روش‌هایی آشنا کنیم که در مسیر جذابیت، سهیل این راه گردند.
قاطع باشید و هدفهایتان را مشخص کنید. افراد مصمم و پرتلاش، چون همیشه دارای برنامه‌ریزی منظمی هستند، دارای جذابیت زیادی می باشند. آنها با اعتماد به نفس به ایجاد روابط صمیمانه خود ادامه می‌دهند. هدیه دادن،

فوران و انفجار صمیمیت است، بویژه اگر طرف مقابل انتظار این هدیه را نداشته باشد و هرگز اهمیتی ندارد که هدیه چه نوع یا جنسی باشد، مهم اهمیت دادن به طرف مقابل است.

مواظب صحبتها و افکارتان باشید. با صحبت‌های شیرین و دل‌چسب روحیه خود را تقویت و شاد کنید و از واژه‌های نمی‌توانم و نمی‌شود و... هرگز استفاده نکنید.

«رامین قهرمانی»

تست عشق

برای آمادگی و شروع یک رابطه عمیق عاشقانه و تلاش در تسخیر دل‌ها ابتدا تست زیر را از خود به عمل آورید.

تست شماره ۱

شما به طرف خانه کسی که دوستش دارید می‌روید، دو راه برای رسیدن به آنجا وجود دارد:
یکی کوتاه و مستقیم است که شما را سریع به مقصد می رساند ولی خیلی ساده و خسته کننده است. اما راه دوم به طور قابل ملاحظه‌ای طولانی‌تر ولی پر از مناظر زیبا و جالب است. حال شما کدام راه را برای رسیدن به خانه محبوبتان انتخاب می‌کنید؟؟!

تست شماره ۲

در راه دو بوته گل می بنید، یکی پر از رزهای قرمز و دیگری پر از رزهای سفید، شما تصمیم می گیرید، که ۲۰ شاخه از رزها را برای او بچینید، چند تا را سفید و چند تا را قرمز انتخاب می‌کنید؟!

تست شماره ۳

بالاخره شما به خانه او می رسید. یکی از افراد خانواده در را به روی شما باز می کند، شما می توانید از آنها بخواهید که دوست شما را صدا بزنند، یا اینکه خودتان او را خبر کنید، حال چکار می کنید؟!

تست شماره ۴

شما وارد منزل شده به اطاق او می روید، ولی کسی آنجا نیست. پس تصمیم می گیرید که رزها را همان جا بگذارید. (ترجیح می دهید آنها را لب پنجره بگذارید یا روی تخت؟)

تست شماره ۵

شب می‌شود، شما و او هرکدام در اطاق‌های جداگانه‌ای می‌خوابید، صبح زمانی که بیدار شدید و به اطاق او می روید، به نظر شما وقتی که به آنجا میروید، او خواب است یا بیدار؟!

تست شماره ۶

وقت برگشتن به خانه است، آیا راه کوتاه و ساده را انتخاب می کنید؟
یا ترجیح می‌دهید از راه طولانی و جالب‌تر بروید؟!



جواب تست ۱

جاده نشان دهنده عشق است، اگر راه کوتاه را انتخاب کرده‌اید زود و آسان عاشق می‌شوید، ولی اگر راه طولانی را انتخاب کرده‌اید، به سادگی عاشق نمی‌شوید و زمان بیشتری برای آن صرف می‌کنید.

جواب تست ۲

تعداد رزهای قرمز نشان دهنده آن است که در یک رابطه چقدر از خودتان مایه می گذارید و تعداد رزهای سفید برعکس نشان می دهد که شما چقدر در آن رابطه از طرف مقابل انتظار محبت دارید. به طور مثال: اگر ۱۸ رز قرمز و ۲ رز سفید انتخاب کرده‌اید، بدین معناست که شما۹۰٪ محبت می‌کنید و ۱۰٪ انتظار محبت از طرف مقابل دارید.

جواب تست ۳

سؤال سوم نشان دهنده طرز برخورد شما با مشکلات در یک رابطه است. اگر شما از اعضای خانواده درخواست کرده اید که محبوبتان را صدا بزنند، بدین معناست که شما از مواجه شدن با مشکلات می ترسید و امیدوار هستید که مشکلات به خودی خود حل شوند، ولی اگر خودتان به اطاقش رفته‌اید، که او را از حضور خود مطلع کنید، این نشان می‌دهد که شما خود با مشکلات روبرو می‌شوید و دوست دارید آنها را هر چه زودتر حل کنید.

جواب تست ۴

محل قرار دادن رزها نشان دهنده اشتیاق شما به دیـدن محبوبتـان اسـت. اگـر آنها را روی تخت می‌گذارید، نشان می‌دهد که دوست دارید او را زیاد ببینیـد و اگر آنها را لب پنجره قرار می‌دهید، یعنی اگـر او را زیـاد هـم نبینیـد، مـشکلی بوجود نمی‌آید.

جواب تست ۵

سؤال پنجم نشان دهنده، نگرش و طرز فکر شما در مورد کـاراکتر و شخـصیت فرد محبوبتان می‌باشد. اگر شما، او را در حالیکه خوابیده است در اتاق می‌بیند، یعنی او را همانطور که هست دوست داریـد و اگـر او را بیـدار دیـده‌ایـد یعنـی انتظار دارید که او مطابق میل شما بشود.

جواب تست ۶

راه بازگشت به خانه، نشان دهنده دوام عشق شماست. اگر راه کوتاه را انتخـاب کرده‌اید، مدت عاشق بودن و دوست داشتن شما کوتاه اسـت و اگـر راه بلنـد را انتخاب کرده‌اید، مدت زیادی در عشق خود پایدار می‌مانید.

فصل اول

چگونه می‌توان قلب دیگران را تسخیر کرد

باید گفت: دیدن، شنیدن و گفتن سه ابزار مهم برقراری ارتباط و تعامل با دیگران است. هر چند ممکن است در ابتدا، همه چیز بسیار ساده و ابتدایی به نظر رسد، اما باید گفت: در این زمینه تحقیقات بسیاری صورت گرفته و کتاب های بسیاری نوشته شده است مبنی بر این که چگونه می توان در دیگران نفوذ کرد و قلب افراد را تسخیر کرد؟ برای پاسخ به این سؤال، توجه به چند نکته، برای تعامل بهتر و نفوذ در دیگران و تسخیر قلب آنان ضروری است:

۱. مدیریت احساسات:

احساسات پیش از هر چیز بر فرد تأثیر می‌گذارد. شما می‌توانید از این خاصیت به نفع خود بهره ببرید. اگر احساسات منفی شما را اذیت می‌کند، با مدیریت و کنترل می‌توانید از دست آنها رهایی پیدا کنید. حالت و وضعیتی را که در آن قرار دارید، عوض کنید.

برای مثال، اگر حرکت می‌کنید، بنشینید و بلند شوید. اگر نشسته‌اید، بلند شوید و قدم بزنید. مطابق با احساسی که دوست دارید رفتار کنید. اگر با اطرافیان خود با روحیه ای شاد و مثبت برخورد کنید، تاثیر بهتری بر آنان خواهید داشت. بالاخره، اگر می خواهید شاد باشید، شادمانه رفتار کنید. کنترل

احساسات، و برخورد عقلانی و هوشمندانه با مسائل، و به بیان دیگر، مدیریت احساسات اولین گام برای نفوذ در دیگران و تسخیر قلب آنان محسوب می‌شود.

۲. فاصله گرفتن از احساسات:

عموماً مردم در برخورد با یکدیگر، بیش از آن که منطقی باشند، احساساتی هستند. از این رو، باید توجه داشت که باید با منطق و تدبیر احساسات افراد را به منطق نزدیک نمود. به گونه‌ای که گویا شما هم فردی حساس و احساساتی هستید. این نکته بسیار مهم و کلیدی است. همواره منطق بسیار خوب است، اما ما همواره در زندگی احساساتی هستیم. احساسات خود را به اطرافیان انتقال می دهیم و متقابلاً، احساسات آنان را دریافت می کنیم. از این رو، گفته شده که در تعامل و ارتباط با دیگران، زبان بدن (حالت‌های چهره و وضعیت بدن) و تن صدا بیش از ۹۳ درصد کار مورد نظر را انجام می‌دهند. در تعامل و برخورد با دیگران، زبان، بدن و تن صدا، احساسات و افکار واقعی ما را آشکار می‌سازند. به همین دلیل، توانایی تغییر و کنترل احساسات و داشتن روحیه‌ای مثبت در حین برقراری ارتباط، بسیار حائز اهمیت است. روحیه و احساسات شما تأثیر بسزایی بر نحوه گفتار و حالت‌های چهره و در نهایت، بر روابط شما با اطرافیان دارد.

۳. پرهیز از انتقاد، محکوم کردن، و عیب‌جویی:

به راحتی می توان در هر زمان و مکانی و موضوعی، موضع منفی گرفت و انتقاد کرد. اما صبور، و منطقی بودن نشانه شخصیت و خویشتن‌داری شماست. هر چند ممکن است نتوان براحتی از هر سه مورد اجتناب کرد، اما اغلب برخوردها و تعاملات اجتماعی ما با انتقاد، محکوم کردن و عیب‌جویی آغاز شده، ادامه می یابد. این هر سه، نوعی لذت غیرعادی ایجاد می‌کند. هر چند در

کوتاه مدت ممکن است شما با این گونه رفتار خویش احساس اهمیت و آرامش بیشتری کنید، اما در نهایت، این گونه رفتارهای منفی، روابط شما را با دیگـران محدود می‌سازد.

اصولاً منفی نگری، انگیزه و سلامت روانی شما را تحت‌الشعاع قرار می دهـد، و می‌تواند شما را در دام یک چرخه منفی از عیبجویی و انتقـاد جـویی و حتـی انتقام جویی فزاینده گرفتار سازد. در نتیجه، همیشه به دنبال یافتن یک مقـصر می‌باشید. با چنین روحیه‌ای همواره اشاعه دهنده و دریافـت‌کننـده احـساسات منفی خواهید بود. اما معمولاً مردم به دنبال احساسات مثبت هستند. بنـابراین، چنین رفتاری می تواند موانعی جدی در روابط شـما بـا اطرافیـان ایجـاد کنـد. اصولا مثبت نگری، منطقی، شاد و صبور بودن، و برخورد توأم با رحمت و رأفت همواره زمینه ساز نفوذ در دیگران است.

۴. در جمع حرف بزنید و خودی نشان دهید:

بهترین راه برای تسخیر قلب انسان، این است که با همسر و یا دوستان خود درباره چیزهایی که اهمیت بیشتری بـرایش دارد، صـحبت کنیـد. سـعی کنیـد همواره درباره خود و زنـدگیتان زیـاد صـحبت نکنیـد. بـه جـای ایـن کـار، بـه صحبت های دیگران گوش کنید. در صورتی کـه دیگـران حـرف هـای نـامربوط می‌زنند، و به حرف‌های شما هم گوش نمی‌دهند و علاقه‌ای به شنیدن سـخنان شما ندارند، می‌توانید محیط را ترک کنید. چیزهایی کـه مـردم اغلـب بـه آنهـا اهمیت می دهند، عبارتند از:مـسائل مربـوط بـه موفقیـت تحـصیلی، زناشـویی، کودکان، سرگرمی‌ها، اوقات فراغت، شغل و... هنگـامی‌کـه بـه سـخنان دیگـران گوش می‌دهید، سعی کنید با تایید و تکمیل صحبت‌های ایـشان وی رادر بیـان احساسات خود همراهی کنید، به گونه ای که او احساس کند شما بـه دقـت بـه حرف‌های اوگوش می‌دهید.

۵. توجه بیشتر به اطرافیان:

بسیاری از مردم برای نفوذ در دیگران، تلاش می‌کنند دیگران آنان را دوست داشته باشند، اما این راه چندان مؤثر نیست. این روش به این دلیل جذاب است که، موجب رضایت دائمی‌از من، من و من می‌شود، اما دوست داشتن دیگران، شاید به این دلیل که قانون رابطه‌ی متقابل در مردم قوی است، تاثیر بیشتری دارد. مردم آن‌گونه با شما رفتار می‌کنند که شما با آنان رفتار می‌کنید. اگر شما آنان را دوست داشته باشید، آنان هم شما را دوست خواهند داشت. برای موفقیت در تسخیر قلب دیگران، سعی کنید صمیمانه و صادقانه به سایرین عشق بورزید. علاقه خالصانه شما از طریق زبان، بدن و تن صدای شما به دیگران انتقال می‌یابد. برقراری رابطه صمیمانه، احساس همدردی در خوشی‌ها و ناملایمات زندگی ایشان، توجه و دوست داشتن ایشان زمینه تسخیر قلب دیگران را فراهم می‌سازد.

۶. خودتان باشید، خود سکان زندگی خود را دست گیرید:

کسانی که خود را درآیینه دیگران می بینند، لجام زندگی خود را به دست دیگران سپرده و شادی خود را در دست دیگران جستجو می کنند. یکی از مهم ترین راه های عدم موفقیت در زندگی این است که، بیش از اندازه به ارزیابی های اطرافیان خود اهمیت دهید. ارزیابی بیرونی، نمره و ارزشی است که دیگران به رفتار و گفتار شما می دهند. این که مثلا بگویند:شما زیبا، باهوش و موفق هستید. این وضعیت شما را تحت کنترل سایر افراد قرار می دهد و قضاوت آنان را به یک اهرم فشار روانی تبدیل خواهدکرد. یک روز احساس شادی و موفقیت می کنید، روز دیگر حالتان آن قدر بد است که باید در خانه بمانید. اما اگر خود باشید، خود تصمیم بگیرید، تنها به قضاوت خود متکی باشید، سکان زندگی را خود به دست گیرید و احساسات خود را کنترل کنید،

موفق خواهید شد. این به این معنا نیست که، از انتقادهای اطرافیان خود استفاده نمی‌کنید، بلکه بدین معناست که عیبجویی‌های دیگران زندگی شما را بیش از حد تحت تأثیر خود قرار نخواهد داد.

۷. خود پیش قدم باشید:

برای تسخیر دل‌ها، بهتر است به جای این که نگران باشید مردم درباره‌ی شما چه قضاوتی دارند، سعی کنید خود پیش‌قدم باشید. کاری کنید که موجب تحسین دیگران باشید. با اهمیت دادن بیش از اندازه به آنچه مردم می‌گویند، یک غول خیالی از آنان در ذهن خود می‌سازید. برای مثال، خیال می‌کنید هر کاری کنید، مردم شما را محکوم خواهند کرد. هر چند ممکن است این گونه باشد، اما مردم اغلب درگیر گرفتاری‌های زندگی خود هستند و چندان به کارهای شما اهمیت نمی‌دهند. هرچند این وضعیت ناامیدکننده است، اما موجب راحتی خیال شما خواهد شد و به شما کمک می کند تا موانع زندگی شما را کنار بزنند. با کنارگذاشتن این گونه افکار و پندار نادرست، کم‌کم به خود بیشتر اهمیت دهید، اعتماد به نفس بیشتری پیدا خواهید کرد و شانس موفقیت شما بیشتر خواهد شد. در نتیجه، احساسات مثبت بیشتری در شما ایجاد شده، احساسات منفی‌تان برطرف خواهد شد. در این صورت، در ایجاد رابطه با اطرافیان خود موفق‌تر عمل می‌کنید و مهارت‌های اجتماعی شما ارتقاء پیدا خواهد کرد. علاوه بر این که، در دل دیگران هم بیشتر جای می‌گیرید.

۸. اجتناب از بحث‌های بیهوده و جدل آمیز:

بهترین راه برای موفقیت و پیروز شدن در یک بحث و جدل، این است که از آن اجتناب کنیم. درگیر شدن دو نفر در یک بحث و جدل بی‌سرانجام، به گونه‌ای که هر دو بخواهند از مواضع خود دفاع کنند، رابطه آنان را دچار مشکل خواهد کرد. تنها نتیجه‌ای که از یک مشاجره عاید خواهد شد، این است که تا

مدت ها، هر دوی آنان احساس منفی نسبت به یکدیگر داشته، و نسبت به هم بدبین شده، سوءظن به هم داشته باشند. خودداری از بحث ها و مشاجرات غیرضروری، مهم‌ترین راه پیروزی خواهد بود.

۹. شخصیت آدمی‌در پسِ «آنچه می‌گوید» نهفته است:

چهار شیوه برای برقراری ارتباط وجود دارد. ما از این طریق، ارزیابی و طبقه‌بندی می‌شویم: «چه‌کار می‌کنیم»، «چگونه نگاه می‌کنیم»، «چه می‌گوییم» و «چگونه می‌گوییم». علی‌رغم اهمیت هر یک از این چهار مورد، مهم‌ترین آنها، سومین مورد است:«چه می‌گوییم». فرد و شخصیت او را می‌توان در اولین ملاقات خود با دیگران، به شکل ناخودآگاه ارزیابی کرد. بنابراین، درباره‌این‌که در اولین ملاقات و یا در هر ملاقاتی، چگونه سخن می‌گویید و مهم‌تر از همه، «چه می‌گویید»، فکر کنید. اندکی درباره جملاتی که قرار است بیان کنید، بیندیشید. درباره این که چه احساسی دارید و چگونه می‌خواهید احساسات خود را در قالب کلمات بیان کنید بسیار مهم است؛ چرا که احساس شما بر دنیای اطرافتان تاثیر می‌گذارد و دنیای اطراف نیز تأثیر متقابلی بر شما دارد.اطرافیان شما از چگونگی صحبت کردن شما و کلماتی که بر زبان جاری می‌کنید، شخصیت شما را اندازه‌گیری خواهند کرد.

۱۰. هدیه، دل‌ها را به هم نزدیک می‌کند:

هدیه دادن اکسیری است که بسیاری از کاستی‌ها و مشکلات زندگی، بویژه زندگی زناشویی را برطرف می کند. در ناملایمات زندگی، ناراحتی ها، و اختلافات زناشویی، گاهی اوقات با خرید یک هدیه و یا حتی یک شاخه گل، هر چند از نظر قیمت بسیار ناچیز باشد، از بسیاری از مصائب، اختلافات و ناراحتی‌های روحی و روانی جلوگیری می‌کند. علاوه براین‌که، اختلافات را کم، افکار و سلایق را به هم نزدیک، دل‌ها را هم به یکدیگر نزدیک می‌سازد. زمینه

تسخیر قلوب را به یکدیگر فراهم می‌سازد.

تمام افرادی که ما با آنها در ارتباطیم به دنبال گمشده خود در این دنیای بزرگ می گردند. خود ما نیز به دنبال کسی هستیم که اگر اوقاتی را با او سپری می‌کنیم این دقایق از بهترین‌ها و به یاد ماندنی‌ترین لحظات زندگی‌مان باشد و هر چه شناخت ما از خود و سپس از اطرافیان بیشتر باشد ارتباطمان شکل بهتری به خود می گیرد. اگر بتوانیم در چند برخورد اول مخاطبمان را بشناسیم شاید بتوانیم از تنش و درگیری های بعدی جلوگیری کرده باشیم و یا شاید سرعت برقراری ارتباطمان بیشتر باشد.

افراد را از نظر روحی می توانیم به سه دسته: ۱ـ بصری ۲ـ سمعی۳ـ لمسی تقسیم کنیم و این از ضروری‌ترین دانستنی‌ها می‌باشد.

ممکن است کسی هر سه حالت را داشته باشد اما به طور حتم یکی از این حالتها غالب است. حالا ببینیم که این کیفیت‌ها چگونه‌اند:

افراد بصری: این افراد بیشتر به کیفیت های دیداری توجه دارند و تصاویر برای آنها اهمیت بیشتری دارد. سریع صحبت می کنند و... از حرکات دست بسیار استفاده می‌کنند و هر آنچه را تعریف می‌کنند به گونه‌ای می‌گویند که مخاطب تصویر آن را در ذهن خود ببیند.

افراد سمعی: این افراد بیشتر به شنیده‌ها توجه دارند. کلام و طنین و آهنگ را به خاطر می‌سپارند. هیجان کمتری دارند. آهسته صحبت می‌کنند و سعی می‌کنند که بیانشان شیوا و رسا باشد.

افراد لمسی: این افراد بیشتر به کیفیت های لمسی توجه دارند و از آنچه لمس کرده‌اند صحبت می‌کنند. خیلی آرامند حتی یک نوع رخوت و سستی را می‌توان در آنها دید.

احساس آنها از دیگران عمیق‌تر است زندگی خود را به شاهکاری بی‌همتا

تبدیل کنید و با تکرار عبارات جادویی سرنوشت خویش را در دست گیرید. شما با دیدن این برنامه به گروهی می‌پیوندید که هر روزشان حماسه‌ای و هر لحظه‌شان پر از تاثیر است اولین شرط ارتباط و نفوذ، قانون بزرگِ پذیرش است. انسانها را همانطور که هستند بپذیرید نه آنگونه که شما می‌خواهید. با تسلط بر این آموزشها خواهیم توانست سریعاً باعث آرامش و اطمینان دیگران شویم و به افکار و اندیشه‌های درونی و شخصی دیگران نفوذ کنیم و روی آنها تاثیر بگذاریم. چگونه در بحثها و گفتگوها بر دیگران مسلط شویم و حداقل اجازه ندهیم دیگران هنگام بحث و گفتگو بر ما تسلط یابند؟ با اطمینان و قدرت سخن بگوییم. افزایش اعتماد به نفس، همچنین در این مجموعه با قواعد طلایی زبان بدن در ارتباط موثر با دیگران آشنا خواهیم شد که بر روی افراد آثار روانشناسی دارند.

مثلا آموزش: اگر با غریبه‌ای برخورد می‌کنید که زن است هرگز برخورد اول را از کنار شروع نکنید. بلکه ابتدا در روبرویش بایستید و سپس بتدریج در کنارش قرار گیرید. زنان از غریبه‌هایی که بی‌مقدمه و ناگهان در کنارشان می‌ایستند خوششان نمی‌آید. همچنین آموزش این روشها در برقراری ارتباط برای فروش بیشتر محصول تاثیر زیادی خواهند گذاشت. تهیه این مجموعه به همه افرادی که به نوعی خواهان برقراری ارتباط موثر با دیگران و یا ایجاد علاقه و نفوذ در دیگران هستند و همچنین مدیران و بازاریابان فروش حتما توصیه می‌شود.

شیفته کردن چیست؟

هنگاهیکه جان اف کندی لبخند می‌زد می‌توانست پرنده‌ای را که از درختی می‌پرید، شیفته خود کند.

سیمور سنت جان

توصیف شیفته کردن را از زبان کسی بشنوید که قدرت آن را به حساب نمی‌آورد و تا هنگامیکه تاثیر آن را ندیده بود در مقابل آن مقاومت می‌کرد. او کاملاً در یک لحظه بر روی شخصی که او را میدید، تاثیر می‌گذاشت. حرارت و جنب وجوشی خاص را به اطراف پراکنده می‌کرد. در دوست داشتن کاملاً بی‌ریا بود و اهمیتی برای اینکه شما دوستش داشته باشید یا نه قائل نبود. فقط می‌توانستم به این فکر کنم که چقدر از این توانائی، ذاتی و چه میزانش اکتسابی است و تنها چیزی که من می‌فهمیدم این بود که در اولین برخورد کاملاً شیفته فردی شده بودم که نه هیچ تفاهمی باهم داشتیم و نه می‌توانستم انتظار داشته باشم که شباهتی به هم داشته باشیم.

اینها حرفهای مارک سانبورن سخنگوی افتتاحیه‌ی نشست‌های انتخاباتی بیل کلینتون بود. منظور ما از شیفته کردن صحبت در مورد یک برنامه رفتاری چهره زیبا و پوشیدن لباسهای گران قیمت نیست. صحبت در مورد چیزی بسیار ژرف‌تر است شیفته و جذب کردن واقعی، چیزی فراتر از جلوه‌های

ظاهری است. در واقع همـان توانـائی اسـت کـه بعـضی از افـراد در ملاقاتهـای معمولی خود را در چشم دیگران تبدیل به یک استثنا می‌کنند.

شیفته کردن یک خاصیت در برقراری ارتبـاط دارد کـه مـا اغلـب بـه طـور ناخودآگاه با احساسی بسیار قوی به آن جواب می‌دهیم.

ـ ذاتی یا اکتسابی؟

احتمالاً در زیر لب زمزمه می‌کنید:" حتماً باید با این توانائی به دنیا بیـایی و آدم واقعاً بد شانسی هستی که چنین چیزی را نداری." ما هم اول همین طـور فکر می‌کردیم ولی سالها تحقیق و مصاحبه و تفکر بـر روی ارتباطـات شخـصی هنرمندان و انسانهای موفق شواهد بسیاری را برای نقض این مطلب به ما نشان داد در اینکه بعضی افراد به طور مادرزادی شیفته کننده و جـذاب هـستند کـه این برای آنها یک امتیاز محسوب می‌شود. اما جذابیت و شیفته کـردن دیگـران چیز مرموز و منحصربفردی نیست که فقط در ژن‌های ما دریافت شـود. شـیفته کردن دیگران نتیجه استفاده از توانائیهاست که اغلب ما لااقل انـدکی در مـورد آن می‌دانیم یعنی:

" می‌توانید شیفته کردن دیگران را بیاموزید."

در قسمتهای آینده شما یاد مـی‌گیریـد چگونـه بـه یـک فـرد کـاملاً دارای کاریزما که یک اثر مغناطیسی و عمیق روی افرادی کـه مـی‌بینیـد مـی‌گـذارد تبدیل شوید.

آنچه شما برای جذب و شیفته کردن دیگران نیاز دارید !

از حالا به بعد به شیفته کـردن دیگـران بـه عنـوان یـک مهـارت و توانـائی شخصی بنگرید که می‌توانید با تکرار آنچه افراد دارای این قابلیت انجام داده‌انـد شما نیز به عنوان یکی از آنها شناخته شوید.

جادوی ارتباط موثر

ارتباط به معنای برخوردهای متفاوت با اشخاص متفاوت است، اما بعضی از مردم در این زمینه دچار گرفتاریهایی می‌شوند، علت اصلی گرفتاریهای آنها در برقراری ارتباط با یکدیگر، این است که هر کدام به شیوه خود با دیگران ارتباط برقرار می‌کنند.

ارتباط موثر با دیگران، نیاز به خلاقیت دارد. هر یک از ما در هر لحظه در شرایط ادراکی ویژه ای به سر می‌بریم. اگر از شیوه مورد علاقه شخص مخاطب خود استفاده کنید و خود را در سطح دیگران قرار دهید و از زبان آنها برای انتقال نقطه نظرهای خود استفاده نمایید، او به اقدام و خواسته شما پاسخ مثبت خواهد داد و اغلب به نتیجه دلخواه مورد نظر خود یعنی ارتباط موثر خواهید رسید. در بحث ایجاد ارتباط و چگونگی برقراری آن، متقاعد نمودن دیگران، هنر بدست آوردن حمایت و همکاری افراد و فراهم آوردن شرایطی که افراد بتوانند مطابق میل و خواسته شما رفتار کنند، عناصری اصلی و تعیین کننده هستند. ایجاد ارتباط از راههای مختلفی صورت می‌پذیرد:

الف: به حرفهای دیگران خوب گوش دهید.

یکی از روشهای مهم در برقراری ارتباط موثر و درک بهتر مخاطب خود و ایجاد شرایطی که او نیز بتواند شما را بهتر درک کند، گوش دادن پویا است،

که هنریست هم‌پای سخن گفتن و کسی که بخوبی به صحبتهای دیگران گوش می‌سپارد می‌تواند رابطه خوبی با آنها برقرار کند. ارتباط واقعی زمانی ایجاد می‌شود که به سخنان مخاطب خود به خوبی گوش فرا دهیم، منظور این است که به گفته‌ها و طرز تلقی و نقطه نظرهای مخاطب خود به گونه‌ای خاص گوش فرا دهیم، متوجه گردیم او چه منظوری و چه احساسی دارد و به قالب فکری او در مورد حرفی که می‌زند دقیق شویم.

اگر از شیوه مورد علاقه شخص مخاطب خود استفاده کنید و خود را در سطح دیگران قرار دهید و از زبان آنها برای انتقال نقطه نظرهای خود استفاده نمایید، او به اقدام و خواسته شما پاسخ مثبت خواهد داد.

ب: درک همدلانه.

روش بسیار موثری است که می‌تواند تغییرات فراوانی در شخصیت ایجاد کند بنا براین گوش دادن موثر به مخاطب بدین معناست که بتوان مانند او دید، شنید و احساس کرد. در واقع این نوعی همگام شدن و برقراری ارتباط مؤثر است. در رابطه با همگام شدن و همزبانی روحیه شما با مخاطبان، سرعت صحبت و حتی هم نفس شدن شما با آنها، ارتباط موثرتری ایجاد می‌کند و درک متقابل شما و او را به حداکثر می‌رساند. با همسان کردن روشهای ادراکی خود با مخاطبتان تضمین می‌کنید که شما و او در سطح مشابه‌ی ارتباط برقرار می‌سازید. اما باید به این مساله توجه داشت که حتی اگر منظور و نیت مخاطب خود را به درستی درک کنید، ممکن است هنوز در بسیاری مواقع اشخاص از معنای پنهان در پس پرده سخن خود آگاه نباشند. از جمله راههای اطلاع از معانی پنهان و در پس پرده، استفاده از کلید "چرا" است، اما کلمه پرسشی **"چرا"**؟ نیز می‌تواند مشکلاتی ایجاد کند.

این طرز سوال کردن گاه در شخص مخاطب احساس تحقیر و یا جبهه

گیری ایجاد می‌کند، به خصوص اگر با لحنی متهم کننده مطرح شود، داوری منفی را به مخاطب شما انتقال می‌دهد. راه دیگر برای اطلاع از معانی پنهان در پس سخنان دیگران، طرح کلمه سوالی **"چه"** است. این کلمه پرسشی و کلماتی چون چه کسی؟ کدام؟ کجا؟ اگر به شکل تهدید کننده‌ای مطرح نگردد اغلب جواب های مشخصی فراهم می‌آورد. در کل باید به این نکته توجه داشت که سؤالاتی که با "چه"؟ شروع می‌شوند، درمقایسه با جملاتی که با "چرا"؟ شروع می‌شوند جواب مشخص‌تری به دست می‌دهد. طرح جملات سوالی با "چرا"؟ اغلب منجر به تعمیم دادن یا گرفتن موضع تدافعی، می‌شود.

در انتها ضمن صحبت با مخاطب خود اقدامات زیر را انجام دهید:

- با آرامش خاطر و اطمینان بنشینید و نگاهتان را به چشمان مخاطب خود بدوزید.
- با دقتی وسواس گونه به حرفهایش گوش دهید.
- در صورت نیاز از او توضیح بخواهید، زیرا افراد خوششان می‌آید و این تصور ایجاد می‌شود که مطالبشان مهم بوده و شما به آن توجه دارید.
- اگر صلاح دانستید، درپایان صحبتهایتان با دیگران با صراحت اظهار نظر کنید و در صورت نیاز پیشنهاد داده ولی بیاد داشته باشید که اگر می‌خواهید پیشنهادی ارائه دهید، سعی کنید اصول و ضوابط لازم را در نظر بگیرید، پیشنهاد و طرحهایی که فقط موارد ایراد را در نظر می‌گیرند، پذیرفته نخواهند گردید.
- درک همدلانه، روش بسیار موثری است که می‌تواند تغییرات فراوانی در شخصیت ایجاد کند بنا براین گوش دادن موثر به مخاطب بدین معناست که بتوان مانند او دید، شنید و احساس کرد.

چگونه سخن گفتن را بیاموزید.

این موضوع که طرف صحبت شما چه کسی است، اهمیت ندارد مهم آن است که به هنگام گفتگو رفتار و گفتاری پسندیده داشته باشید تا به نتیجه دلخواه و مورد نظر دست یابید و ارتباط مناسبی را با آنها برقرار سازید.

رعایت نکات زیر به شما در روند یک مذاکره سودمند یاری می‌رساند:

- در سخن گفتن شتاب نکنید. موضوع بحث و گفتگو را چندین بار قبلاً با خود با صدای بلند تکرار کنید تا هنگام ادای آنها دچار فراموشی یا لکنت زبان نشوید.

- جملات ساده، کوتاه و رسا بکار ببرید و شیوه خلاصه گویی را در پیش بگیرید.

- گفته‌های خویش را با اطمینان و اعتماد به نفس ادا کنید و انتظار نداشته باشید دیگران آنچه را که شما با شک و تردید بر زبان می‌آورید، باور کنند.

- اگر در حین مذاکره متوجه شدید که مخاطبتان مایل به صحبت کردن است، به او مجال دهید افکارش را بروز دهد و اطلاعات و معلوماتش را برای شما بیان کند.

- در برابر ترش روترین و عبوس‌ترین اشخاص هرگز بشاشیت خود را از دست ندهید و هنگام گفتگو نیز تمام قوایتان را برای کسب کامیابی متمرکز سازید.

- در اکثر مذاکرات باید ابتدا بین طرفین، تمایل اولیه به صحبت کردن

وجود داشته باشد. در این زمان است که میدان برای ارائه تفکر و تبادل اندیشه گسترده‌تر شده و در نتیجه امکان موفقیت بیشتر می‌شود.

- در سخن گفتن و مذاکره باید شیوه‌ای درست و مبتنی بر اندیشه، دقت و حوصله و تعقیب اصولی مطالب، در پیش گرفت و گرنه موفقیت از آن ما نخواهد بود.

چه طور می‌توانم در یک جمع مورد توجه واقع شوم، طوری که بتوانم نظر افرادی که مرا نمی‌شناسند به خود جلب کنم یا حداقل آدم جالبی به نظر برسم؟

و خوش قیافگی لازمه ی جذاب بودن است این به این معنی است شما می توانید برای جذاب شدن کارهایی انجام دهید و نتیجه بگیرید. انسان‌هایی هستند که بسیار زیبا و خوش‌قیافه‌اند ولی احساس جذابیت نمی کنند. این در حالی است که شما ممکن است افرادی را ببینید که چندان هم زیبا نیستند اما شما مجذوب آن‌ها شده‌اید.

روش‌هایی که در این بخش آمده، به شما کمک می‌کند تا به این هدف دست یابید. شما می‌توانید با استفاده از این روش‌ها درنظر هر کسی، فردی خاص باشید و در هر جمعی نظرها را به خود جلب کنید، حتی اگر در آن جمع فردی بیگانه و ناآشنا باشید.

بیایید از لبخند زدن شروع کنیم :

افراد موفق می‌دانند یکی از قوی‌ترین سلاح ها لبخندشان است. به همین دلیل کاری می‌کنند با این شیوه بیشترین تأثیر را بر بیننده بگذارند. لبخندهای کوتاه و مصنوعی، امروزه کاربرد چندانی ندارد و در هزارتوی دنیای امروز دیگر هیچ تأثیری را بر جای نمی‌گذارد. به رهبران بزرگ دنیا، کسانی که

سخنرانی های اساسی ایراد می‌کنند یا صاحبان شرکت هـای معتبـر و مـشهور نگاه کنید. هیچ یک از آنها را در حال لبخند زدن نمـی‌بینیـد. افـراد بـا نفـوذ و نامی‌نیز در همه طبقات اجتماعی این چنین اند، ولی وقتی خطـوط لبخنـد بـر چهره‌های‌شان نقش می‌بندد آن‌قدر قدرتمند عمل می‌کند که دنیا را به لبخنـد زدن وا می‌دارد.

لبخند اثر بخش:

وقتی می‌خواهید با کسی سلام و احول پرسـی کنیـد، ابتـدا لبخنـد نزنیـد، چون ارزش لبخندتان را از بین می‌برید. سـعی کنیـد لحظـه ای بـه صـورت او خیره شوید، سپس مکث کنیـد، وضـعیت روحـی او را بـه طـور کامـل بررسـی نمایید، آن گاه با لبخندی عمیق، گـرم و سرشـار از توجـه و علاقـه بـه او نگـاه کنید. لبخندی که چشمان‌تان را هم فرا گیرد.

این لبخند مانند موجی گرم و گیرا مخاطب شما را دربر می‌گیرد.

با این تأخیر کوتاه مخاطب شما احساس می‌کند که ایـن لبخنـد صـادقانه و فقط متعلق به اوست.

از دندان‌های خود بیاویزید :

افراد موفق در زندگی با اطمینان عمل می‌کنند، با اعتماد به نفـس حرکـت می‌کنند، همیشه لبخندی توأم با غرور بر لب دارند و هیچ تردیدی به خـود راه نمی‌دهند.

طرز رفتار شما نشان می‌دهد که شما مرد یـا زنـی هـستید کـه برجـسته و ممتاز بودن عادت ذاتی شماست.

به این روش تجسمی‌که طرز سلوک شـما را همچـون فـردی موفـق آشـکار می‌سازد توجه کنید. من آن را با این عبارت مـی‌خـوانم:"بـا دنـدان هـای خـود

بیاویزید".

فرض کنید، یک گیره آهنین که در سیرک با دندان از آن آویزان می‌شوند، به چهار چوب دری که می‌خواهید از آن عبور کنید آویخته باشند. آن را با دندان می‌گیرید و در حالی که محکم در میان دندان‌های خود نگاه داشته‌اید شما را به بالاترین نقطه می‌رساند. وقتی از دندان‌های خود آویزان باشید، همه عضلات شما در بهترین حالت خود کشیده می‌شوند.

حالا آماده‌اید تا مردم را در جایی که می‌خواهید به خود جذب کنید یا کارهای روزانه خود را انجام دهید یا آن جا که تنها فرد مهمی‌به نظر برسید، فرود بیایید.

تکیه گاه بچه‌های بزرگ باشید :

نخستین واکنش شما در برابر فردی که برای اولین بار او را ملاقات می‌کنید، ذهنیتی به وجود می‌آورد که تمامی‌روابط شما در آن شکل می‌گیرد. اگر از کسی که تازه با او آشنا شده‌اید چیزی می‌خواهید، باید به او ثابت کنید که خاص بودنش را درک می‌کنید.

شیوه‌ای که در این جا به آن اشاره می‌کنیم، به شما قدرتی می‌بخشد تا بتوانید هر چه را از دیگران می‌خواهید، به سادگی به دست آورید. من این روش را تکیه گاه بچه‌های بزرگ می‌نامم.

این نقطه اتکا را در اختیار هر کسی که ملاقات می‌کنید قرار دهید. درست در لحظه‌ای که به شخص جدیدی معرفی می‌شوید به او پاداش دهید. همان لبخند گرمی‌را که به بچه بازیگوشی که از روی پاهای شما جست و خیز می‌کند می‌زنید و همان توجهی را که نسبت به او دارید، در مورد آشنای جدید خود دلنشین دهان بی‌دندان بچه را از او تحویل بگیرید. وقتی فرد جدید، بتواند

کاملاً به شما تکیه کند، یعنی شما خاص بودن او را درک کرده‌اید!

دوست قدیمی‌سلام :

وقتی با کسی برخورد می‌کنید، تصور کنید دوست قدیمی‌شماست و ازاین که فراز و نشیب زندگی، شما رامدت‌ها از هم دور کرده ناراحت بوده‌اید. ولی حالا خدا را شکر می‌کنید که این دیدار سبب شده تا به دوست خود برسید! تجسم این تجربه لذتبخش، زنجیره ای از واکنش های مطلوب را درشما ایجاد می‌کند. از باز شدن ناخودآگاه گره ابروها گرفته تا حالت قرار گرفتن انگشت‌های پا و یا هر چیزی که سبب بروز عکس العمل می‌شود.

اگر می‌خواهید مردم به شما علاقه‌مند شوند، باید به آنها نشان دهید چه قدر دوستشان دارید! وقتی به دوستی قدیمی‌می‌رسیم، بدون کمترین تأملی، سرشار از گرمی‌و محبت با او روبه‌رو می‌شویم، ناخودآگاه خنده بر لب‌هایمان می‌نشیند، جلوتر می‌رویم، نگاه‌هایمان مهربان و دوستانه می‌شود و سرانجام برای در آغوش گرفتنش به سویش می‌شتابیم. ولی اغلب وقتی با فردی نا آشنا روبه‌رو می‌شویم، با خجالت یا بی تفاوتی، احساس ناخوشایندی را به او منتقل می‌کنیم که باعث سردی رابطه می‌شود.

به این شیوه تجسمی‌توجه کنید. با بکارگیری این روش مطمئناً در نخستین ملاقات با هر کسی، برخورد گرمی‌را با او خواهید داشت.

اینک روش‌هایی را که به شما کمک می‌کنند تا بتوانید درنظر همه جلب توجه و خوش برخورد جلوه کنید را یاد گرفته‌اید، ولی کار هنوز تمام نشده است. علاوه براین که می‌خواهید مورد علاقه واقع شوید، باید مورد اعتماد، باهوش و دارای اعتماد به نفس باشید.

چهار شیوه بعدی به شما کمک می‌کنند تا به این اهداف دست یابید.

حرکات حاکی از بی قراری بروز ندهید :

در برخورد با دیگران، اگر می‌خواهید مورد اعتماد واقع شوید، همه حرکات

ناشیانه و غیر ضروری خود را سرکوب کنید. حرکات حاکی از بی قراری، این احساس را درمخاطب شما ایجاد می‌کند که در جایی مرتکب اشتباه شده‌اید یا دروغ می‌گویید. این شیوه شما را یاری می‌دهد تا کاملاً قابل قبول و مورد اعتماد به نظر برسید.

حرکات غیر ضروری را حذف کنید :

وقتی با کسی صحبت می‌کنید به خارش بینی‌تان که می‌خارد، وزوز گوش‌تان که صدا می‌کند یا درد پای‌تان، توجهی نکنید. وول نزنید، به خود نپیچید، و یا جایی از بدن‌تان را نخارانید.

از همه مهم‌تر این که دست‌های خود را از صورت‌تان دور نگاه دارید. حرکات دست در نزدیکی صورت و حرکاتی از این قبیل موجب می‌شود شنونده در صحت حرف‌های شما تردید کند.

نیازی نیست که زبان اشارات را به طور کامل بیاموزید. شما از طریق کسب تجربه و گذر زمان با مهارت‌های رفتاری و دیداری آشنا خواهید شد. اغلب مردم می‌دانند اگر مخاطب بی‌توجهی کند یا جای دیگری را نگاه کند، به این معنی است که حرف‌های گوینده برایش جالب نیست. وقتی مخاطب قادر به تحمل حضور شما نباشد، با دست کشیدن به پشت گردن خود واکنش نشان خواهد داد. وقتی مخاطب به شما احساس برتری کند، با دست‌هایش بازی خواهد کرد.

پس یاد بگیرید هر وقت مخاطب‌تان خسته شد و شروع به بروز عکس العمل کرد، بی درنگ کانال سکوت را انتخاب کنید.

کانال سکوت را انتخاب کنید :

اگر می‌خواهید در نظر مردم فردی باهوش جلوه کنید، به دقت به آنها بنگرید، سعی کنید احساس‌شان را درباره حرف‌هایی که می‌زنید درک کنید و

پاسخ خود را مطابق با آن فراهم کنید.

سعی کنید همیشه در دو جهت سخن بگویید: احساس خود را بیان کنید در حالی که مراقب واکنش مخاطب‌تان نیز هستید. به این ترتیب، حرکت بعدی خود را مطابق با آن طراحی کنید و همه خواهند فهمید که شما حواس‌تان جمع است و از هیچ چیزی غافل و بی‌خبر نیستید و در نتیجه آدم باهوشی به نظر خواهید رسید.

همه چیز را قبلاً تجربه کنید :

کارشناسان معتقدند اگر قبل از انجام کاری، رفتار خود را در ذهن مجسم کنیم، صداها را در ذهن خود بشنویم و نوع حرکات را مرور کنیم، می‌توانیم آن فعالیت را بسیار مؤثرتر انجام دهیم.

استفاده از قوه تخیل و تجسم در کارها، در انجام هر عملی مؤثر خواهد بود. از جمله در حرفه‌های ارتباطی.

به این روش تجسمی که در انجام همه فعالیت‌ها مؤثر است، توجه کنید. این روش را قبل از رفتن به مهمانی‌ها، سمینارها یا جلسات مهم به کار ببندید. همه آنچه را که قرار است اتفاق بیفتد، قبلاً در ذهن خود مجسم کنید.

یک روش ساده و بدون هزینه برای محبوبتر شدن در نظر دیگران

ـ با چشمانتان لبخند بزنید

لبخند زدن خود ما و دیگران را دلگرم می کند، با نشاندن یک لبخند دوستانه و گرم که باعث احساس بهتر در وجود ما می‌شود و کسانی را که می‌بینیم شاد می‌کند می‌توانیم بر شادی جهان بیفزاییم.

با تکنیک زیر به طور طبیعی لبخند بزنید و اثر شگفت انگیز و شیرین آن را خود تجربه کنید:

ـ لبخند با چشم آغاز می‌شود.

ـ به حرکت طبیعی و دلنشین چشمانتان که با ظهور جرقه شادی در آنها ایجاد می‌شود توجه کنید

ـ به لبخند با دهانتان اکتفا نکنید چرا که تنها نوعی تظاهر است.

ـ هنگامی‌که با چشمانتان لبخند می‌زنید، این حالت گسترش می‌یابد و طبیعتا" یک لبخند واقعی بر دهانتان نقش می‌بندد.

ـ پرتو لبخند را با چشمانتان ساطع کنید و بقیه صورت را بدون حرکت نگه دارید تا آنگاه که یک لبخند گرم و دوستانه بر آن بنشیند.

این روش را بیاموزید و تمرین کنید تا دریابید که چگونه شما را در نظر دیگران محبوب‌تر می‌کند. زیبایی را جذب کنید و با چشمانتان لبخند بزنید.

چگونه دیگران را شیفته خود کنیم؟

برای رسیدن به اوج موفقیت حتماً باید این توانائی را داشته باشید توانائی ای که از همه چیز و هیچ چیز تشکیل شده است. از آرزویی که برای بدست آوردنش سخت تلاش کنید. یک نگاه، یک قدم زدن نه چندان طولانی، تناسب اندام، آوای یک کلام و یک ژست راحت نیازی نیست خوش تیپ و عالی باشید فقط لازم است توانائی شیفته کردن دیگران را داشته باشید.

« سارا برنهارت»

دوست دارید بدانید که :

- چگونه با دیگران صحبت کنید؟
- چگونه می‌توان بر دیگران نفوذ کرد؟
- چگونه همسر خود را علاقمند نگه دارید؟
- چگونه همسرتان را مجذوب خود کنید؟
- چگونه شخصیّتی محبوب داشته باشیم؟

خلاصه اگر دوست دارید روشها و تکنیک‌هایی را یاد بگیرید که بتوانید دلربای همه باشید چیزهایی را که یاد می‌گیرید بکار ببرید تا خودتان نتایجش را در عمل ببینید.

بیشتر از ۸۵ درصد موفقیتهای شما در کار و زندگی شخصی‌تان وابسته به

توانائی شما در برقراری ارتباط موثر با دیگران است. شعور اجتماعی یا توانائی در ارتباط دو طرفه، گفتگو، شرکت در بحث و تحریک دیگران بیشترین و مهمترین استعدادی است که شما می‌توانید داشته باشید. که البته این استعداد را می‌توانید پرورش دهید. با تمرین بعضی از روشها و تکنیکهای برقرای ارتباط که بوسیله بیشتر افراد تاثیر گذار و مفید در دنیای امروز مورد استفاده قرار می‌گیرد می‌توانید بیاموزید که چگونه گرم، دوست داشتنی، محبوب و افسونگر باشید. راز این بزرگان چیز پوشیده‌ای نیست آنها براحتی از روشهایی استفاده می‌کنند که دیگران را به گونه‌ای تحت تاثیر قرار می‌دهند که براحتی شما را قبول کنند و برای حرفهای شما ارزش قائل شوند. در نتیجه دیگران علاقه‌مند می‌شوند که تحت تاثیر شما قرار بگیرند، از شما چیزی بخرند، با شما وارد یک تجارت شوند و یا یک رابطه خصوصی با شما برقرار کنند.

توانائی شما در شیفته کردن دیگران که شما را تبدیل به یک آدم دوست داشتنی می‌کند بیشتر از هر توانائی دیگر می‌تواند درهای بسته را به روی شما باز کند. هر چه دیگران شما را در ذهنشان بیشتر دوست داشته باشند و هر چه دوستانه‌تر در مورد شما فکر کنند بیشتر دوست دارند که شما را ببینند به شما گوش کنند در مهمانیهایتان حاضر شوند و شما را به میهمانیهایشان دعوت کنند.

ما، در صدها سخنرانی و به هزاران نفر که به آنها آموزش داده‌ایم دائماً تکرار می‌کنیم که با ارزش‌ترین سرمایه دنیا طلا و الماس نیست بلکه توانائي شیفته کردن دیگران است. چیزی که مردم در مورد شما فکر می‌کنند و یا وقتی در جائی نیستید در غیاب شما می‌گویند با ارزش‌ترین چیزی است که در زندگی اجتماعی و شغلی‌تان وجود دارد. این سرمایه نتیجه همه تلاشی است که شما برای تاثیر بر دیگران وقتی در کنار آنها هستید به دست آورده‌اید.

با یادگیری حقایق ساده‌ای در مورد شیفته کردن دیگران و تمرین تکنیک‌هایی که به دنبال آن می‌آید می‌توانید به طرز غیر قابل باوری تاثیر و لذت را که در تعامل با دیگران به دست می‌آورید بهبود ببخشید. این کار را از داخل خانه شروع کنید و بعد به دیگران تسری دهید.

شما در آینده موفق‌تر خواهید بود، پول بیشتری به دست می‌آورید، سریعتر ارتقاء می‌یابید، بیشتر می‌فروشید، در بحث‌های بیشتری برنده می‌شوید و بهتر می‌توانید دیگران را تحت تاثیر قرار دهید و آنها را به آینده امیدوار کنید.

ـ پنج راه برای شیفته کردن دیگران

مهمترین نکته اینست که شما چگونه در هنگام حضورتان با استفاده از شیفته کردن دیگران بهترین احساسی را که آنها در حضور شما دارند ایجاد کنید. خوشبختانه ما می‌دانیم چگونه در مردم احساس خوبی نسبت به خودشان ایجاد کنیم. این پنج روش کلیدی را می‌توان بدین صورت نام برد:

۱. پذیرش
۲. قدردانی
۳. تائید
۴. تحسین
۵. توجه

۱. پذیرش:

بزرگترین هدیه‌ای که شما می‌توانید به اشخاص دیگر بدهید جایگاه توجه بدون قید و شرط است، یعنی شما آن‌ها را کاملاً همانگونه که هستند بدون هیچ محدودیتی بپذیرید. هیچگاه از آنها انتقاد نکنید یا ایرادهای آنها را نگیرید. هر چیزی که مربوط به آنها می‌باشد را کاملا به عنوان یک چیز شگفت انگیز بپذیرید. این اولین مرحله ی شیفته کردن خواهد بود.

و اینکه چطور این پذیرش کامل را نشان دهید بسیار ساده است:
لبخند بزنید! هنگامیکه شما در لحظه دیدار دیگران لبخند می‌زنید، ارزشی که آنها برای خودشان قائل هستند به طور خودکار به بالا می‌جهد. آنها نسبت به خودشان احساس خوشحالی می‌کنند. احساس می‌کنند که مهم و ارزشمندند و کسی را که این احساس را در آنها به وجود آورده است دوست خواهند داشت و قبل از آنکه کلامی‌بگویید شیفته شما خواهند شد.

۲. قدردانی:

هر کجا که از دیگران برای کارهایی که انجام داده اند، چه بزرگ و چه کوچک، قدردانی کنید ارزش خود انگار آنها بالا خواهد رفت. آنها احساس اهمیت و ارزشمندی بیشتری می‌کنند و خود را تواناتر و شایسته تر می‌یابند. ذهنیت و احترامشان نسبت به خودشان بهبود یافته و بالا می‌رود.
و اینکه شما چگونه این احساس عالی را به دیگران القا کنید؟
بسیار ساده است، برای هر دلیل کوچک یا بزرگی در هر موقعیتی فقط بگوئید :"متشکرم" رفتار تشکر آمیز در مقابل هر کس و در ازاءِ هر کاری که برایتان انجام می‌دهند را در خود بوجود آورید. از منشی‌تان به خاطر کارش، از نامزدتان به خاطر کمک‌هایش و از کودکتان به خاطر انجام آنچه که به آن افتخار می‌کنید تشکر کنید.
این کار دو نتیجه به دنبال خواهد داشت. هرگاه که به دیگری لبخند می‌زنید و از او تشکر می‌کنید نه تنها ارزش خود انگار و احساس مهم بودن را در او به مقدار زیادی بالا می‌برید، بلکه همین کار را برای خودتان نیز انجام می‌دهید. دقیقاً هنگامیکه کاری می‌کنید یا حرفی می‌زنید که دیگران خودشان را بیشتر دوست داشته باشند شما نیز خودتان را بیشتر دوست خواهید داشت.
و هنگامیکه خودتان را بیشتر دوست داشته باشید دیگران را خالصانه تر دوست دارید و به آنها اهمیت می‌دهید و در ادامه به اینکه چگونه بر دیگران

تاثیر خوبی بگذارید فکر خواهید کرد و در نتیجه طبیعی‌تر دیگران را شیفته خود خواهید کرد.

۳. تایید:

آن چیزی است که کودکان برایش گریه می‌کنند و مردان برایش می‌میرند. همه انسانها در طول حیاتشان بطور نا خودآگاه نیاز عمیقی به تایید اعمالشان دارند. هیچ مقداری از تایید، شما را برای مدتی طولانی راضی نخواهد کرد.نیاز به تایید مثل نیاز به غذا و آرامش همیشگی است. آنهایی که بطور مداوم به دنبال فرصتی برای تایید دیگران هستند هر جا که بروند مورد استقبال قرار می‌گیرند.

شاید بهترین تعریف برای تایید، ستودن باشد. این مطلب بسیار مهمی است که دوباره به آن اشاره خواهیم کرد. فقط به خاطر داشته باشید. هر گاه که شما کسی را به خاطر آنچه که انجام داده است ستایش می‌کنید ارزش خودانگاره‌اش بالا می‌رود و احساسی عالی نسبت به خودش پیدا می‌کند و در نظرش شما فردی فوق العاده جالب، قابل اعتماد و دوست داشتنی می‌شوید و کاملاً شیفته شما می‌گردد.

۴. تحسین:

" آبراهام لینکلن" می‌گوید: "هر کسی تحسین شدن را دوست دارد" هنگامی که شما شخصی را خالصانه و بی‌ریا به خاطر اموالش، ویژگیهای خاصش یا انجام کارهایش مورد تحسین قرار می‌دهید، به طور خودکار احساس بهتری نسبت به خودش پیدا خواهد کرد. احساس مورد تایید بودن، شناخته شده بودن، ارزشمند بودن و مهم بودن پیدا می‌کند در نتیجه ابتدا خودش و سپس شما را بیشتر دوست خواهد داشت.

تحسین ویژگیهای شخصی یک نفر مثل وقت شناسی یا پشتکار در انجام کارها، موفقیت در گرفتن یک جایزه یا رسیدن به یک هدف، تحسین برای

چیزهای کوچک به اندازه چیزهای بزرگ، راهنمای شما خواهد بود. همیشه به دنبال چیزی باشید تا دیگران را تحسین کنید پس از انجام آن دیگران شما را بیشتر دوست خواهند داشت و شیفته شما خواهند شد.

۵. توجه:

شاید این مهمترین رفتار مورد نظر ما باشد و موضوع فصل‌های بعدی هم خواهد بود. این قویترین رفتار برای ساختن ارزش خودانگار و کلید شیفته کردن فوری دیگران است. هنگامیکه شما توجه کاملی به یک نفر می‌کنید آنها احساس ارزش و اهمیت بیشتری می‌کنند و شما را دوست خواهند داشت.

اینها پنج وسیله نیرومند می‌باشند که تاکنون برای ساختن شخصیت خودانگار ساخته شده‌اند اگر شما بتوانید با تمرین مداوم در این رفتار ماهر شوید تبدیل به یکی از تاثیرگذارترین افراد در محدوده زندگی شخصی و شغلی می‌شوید.

ـ چهار کلید برای گوش دادن موثر:

۱. با توجه گوش کنید:

حرف گوینده را قطع نکنید. با سکوت کامل طوری به حرفهای گوینده گوش کنید که انگار در این لحظه در دنیا هیچ چیز برای شما مهمتر از آنچه گفته می‌شود وجود ندارد.اگر کسی می‌خواهد با شما حرف بزند مخصوصاً در منزل بلافاصله هر کاری را در دست دارید زمین بگذارید و تمام توجه‌تان را متوجه آن شخص کنید.

تلویزیون را خاموش کنید. کتاب یا روزنامه‌تان را ببندید و تماماً بر آنچه شخص دیگر به شما می‌گوید متمرکز شوید. این رفتار به طور واضح به چشم می‌آید و مورد قبول قرار می‌گیرد و به شما یک نیروی احساسی عظیم در این گفتگو می دهد. به گونه‌ای گوش دهید که گویی از شنیدن آنچه دیگران می‌گویند میخکوب شده‌اید. فرض کنید چشمان شما همانند خورشیدی است

که صورت شخص مقابل را برنزه می کند هنگامیکـه حرفهـای یـک نفـر عمیقـاً توسط یک نفر شنیده می شود از لحاظ بیوشیمیایی تحت تاثیر قرار می گیـرد و مغزش آندروفین که داروی شادی‌آور طبیعی است را ترشح می کنـد کـه باعـث می‌شود احساس خوبی نسبت به خودش پیدا کنـد. ارزش شخـصیتش افـزایش می‌یابد و خودش را بیشتر دوست خواهد داشت. و همه اینها سبب می‌شود تا او شما را به خاطر گوش کردن با دقت، بیشتر دوست بـدارد و بـه شـما اطمینـان کند. مسلماً مزایای این اتفاق غیر قابل باور است.

۲. قبل از جواب دادن کمی‌مکث کنید:

به جای اینکه بلافاصله پس از قطع شدن صحبت‌های طرف مقابل شروع بـه حرف زدن کنید سه تا پنج ثانیـه منتظـر بمانیـد و آرام باشـید و اجـازه دهیـد سکوت برقرار شود. هنگامیکه مکث می‌کنید سه اتفاق می‌افتـد کـه همگـی بـه نفع شماست.

- اول آنکه شما حرف شخصی را که برای جمع کـردن افکـارش قبـل از ادامه دادن کمی‌مکث کرده قطع نکرده‌اید.
- دوم اینکه شما با مکث خود به او می فهمانید کـه آنچـه کـه او گفتـه چقدر مهم بوده و شما با دقت به آن توجه کرده‌اید. این کار باعث مـی‌شـود تـا ارزش گوینده بالا رفته و به شما به عنوان یک شخص با جذابیت و با هوش نگاه کند.
- سوم اینکه شما دقیقا آنچه او می‌گوید را می‌شنوید و نه تنها به کلمات او بلکه به منظور او نیز در سطح عمیقتـری توجـه مـی‌کنیـد. یـک بـار ایـن را امتحان کنید و نتیجه آنرا ببینید.

۳. برای روشن شدن مطلب سوال کنید:

هیچ وقت مطمئن نباشید که منظور اصلی گوینده را از حرفهایی کـه گفتـه

است می‌دانید. در عوض با سوالاتی مثل منظور دقیق شما چه بوده یا چطور این حرف را می‌زنید، به او اجازه دهید تا آنچه را که در ذهن دارد کاملا برای شما بیان کند و در اینجا یکی از مهمترین قوانین برقراری ارتباط وجود دارد:**کسی که سوال می‌کند کنترل گفتگو را در اختیار دارد.**

کسی که به سوالات جواب می‌دهد توسط پرسشگر کنترل می‌شود زیرا هنگامی‌که در مورد جواب یک سوال صحبت می‌کند صددرصد حواسش بر روی آنچه می‌گوید متمرکز می‌شود و نمی‌تواند به چیز دیگری فکر کند در نتیجه کاملا در کنترل پرسشگر قرار می‌گیرد.

نکته شیفته کردن دیگران با این روش در سوالات اندیشمندانه‌ی شماست و این کاری است که انسان‌های موفق در ارتباطشان به طور منظم از آن استفاده می‌کنند.

۴. نتیجه را نشان دهید:

حتی اگر با استفاده از کلمات خودتان باشد. این کار نمایشگر میزان گوش کردن موثر است و مؤید این نکته است که شما به جای گوش دادن تلفنی (بدون توجه) که امروزه بسیار متداول است عمیقا گوش کرده و توجه می‌کنید. هنگامیکه حرفهای طرف مقابل تمام شد بعد از چند ثانیه مکث با عبارتی مثل این حرفتان را شروع کنید :" پس شما دقیقا این کار را انجام دادید و این اتفاق افتاد و شما تصمیم گرفتید که آن کار را انجام دهید، درست است ؟ "

هنگامیکه گوینده آنچه را که گفته بود تایید کرد شما می توانید با سوالی دیگر یا با توضیح مطلب دیگری از او حرفتان را ادامه دهید.

شیفته کردن دیگران در عمل

" شیفته کردن :کیفیتی که نیرویی خوش آیند و تاثیر گذار و غیر قابل مقاومت را اعمال می‌کند."

« فرهنگ لغت»

" ران آردن " این تجربه شخصی را به عنوان شاهدی بر قدرت شیفته کردن و جذبه آورده است. در اوایل دهه ۷۰ بود که من به قدرت جذبه و شیفته کردن ایمان آوردم. یکی از دوستانم من و همسرم نیکی را به مهمانی خوش آمد گوئی ایوان برولد و همسرش ماریان که تازه از آفریقای جنوبی برگشته بودند دعوت کرد. ایوان که من با او از دوران کار تئاتر در آفریقای جنوبی دوست بودم یک نویسنده خوش قیافه و یک بازیگر خوب بود. بلافاصله بعد از رسیدن به خانه آنها به جمعیتی که در باغ بود پیوستم. ایوان و ماریان به همراه دیگران به دور هم جمع شده بودند. به گرمی همدیگر را در آغوش گرفتیم و بعد چهار نفری به سمت میزی که برای ما در نظر گرفته شده بود رفتیم. در اواخر بعد از ظهر دیدم که ایوان و نیکی با هم صحبت می‌کنند. با خودم گفتم :" چه اتفاقی داره می‌افته که او مثل یک دختربچه ساده و حرف گوش کن شده ؟ " یک حس حسادت شدید به سراغم آمد و خیلی سریع به آنها پیوستم.

ـ نیروی جذبه

خیلی طول نکشید که از نیکی پرسیدم :" ایوان چه چیزی داشت که تـو رو اینطور مسحور خودش کرده بود ؟ " بعد از چند لحظه فکر کردن گفت:" وقتی که باهات حرف میزنه مثل اینه که با هم توی یک پیلـه هـستید و هـیچ کـس دیگه غیر از تو برای اون وجود نداره و جوری به حرفات گوش می‌کنه که انگـار اونقدر مهمند که حتی یک کلمه‌اش رو هم نباید از دست بده."

وقتی که فکر کردم دیدم که نیکی کاملا درست می‌گفت، از وقتی که ایـوان رو می‌شناختم هر وقت و با هر کسی که بود این کار رو انجـام مـی‌داد. دائـم از خودش افسون و جاذبه پخش می‌کرد، این همان دلیلـی بـود کـه ایـوان رو بـه مردی تبدیل می‌کرد که هم زنها و هم مردهـا از بـودن بـا او احـساس راحتـی کنند.

ـ آنچه شما برای جذب و شیفته کردن دیگران نیاز دارید!

جذابترین فردی را که می‌شناسید در نظر آورده و رفتارهایش را کـاملا زیـر ذره بین ببرید و تلاش کنید تا آنچه او را تبدیل بـه فـردی جـذاب کـرده پیـدا کنید. تاثیر آن رفتارها را بـر دیگـران ببینیـد و از آنچـه مـشاهده کـرده و یـاد گرفته‌اید به عنوان محرکی برای تبدیل شدن به یک فرد جذاب، امیـد بخـش و قابل تحسین البته به روش خودتان و دقیقاً شبیه به مدلتان استفاده کنید.

نکته مهم این بخش رو به نظر من فراموش نکنـیم و اونـم اینکـه وقتـی بـا کسی برخورد می‌کنیم و حرف می‌زنیم و صحبت می‌کنیم جوری باهاش حـرف بزنیم و به حرفهاش گـوش بـدیم کـه انگـار تـوی اون لحظـه مهمتـرین کـس زندگیمون اونـه کـه جـز اون و حرفـاش و وجـودش نـه چیـزی مـی‌بینـیم نـه می‌شنویم و نه حس می‌کنیم با تمام وجود تـوی اون لحظـه و بـودن بـا طـرف مقابلتون دوستتون، یا شوهرتون، یا همسرتون غرق بشین تا زیباترین احـساسها رو بتونین بهش القا کنین.

فایده‌ی شیفته کردن دیگران چیست؟

" شیفته کردن دیگران، اسیر کردن آنهاست. درست مثل گلبرگهای گل که فقط در گرما و نور خورشید باز می‌شوند بنابراین ما دلهای دیگران را با جادوی شیفته کردن باز می‌کنیم.شیفته کردن به عنوان یک جاذبه قوی، ما را به سمت منبع مولدش می‌کشاند."

« توکوزا»

آنان که هنر شیفته کردن دیگران را دارند به طور معمول پیشنهادات بیشتر یا شانس بیشتری دارند. آنها به موقعیتهایی دسترسی دارند که دیگران هیچگاه به آن دسترسی ندارند. آنها در بیشتر موارد پس از انجام اشتباهاتی که می‌تواند برای دیگران بیشترین توبیخ‌ها را در برداشته باشد بخشوده می‌شوند. در بیشتر موارد مردم از آنها دلجویی می‌کنند راه را برایشان باز می‌کنند و همیشه در مواقع دودلی بهترین چیز را به آنها می‌دهند اگر با خودمان صادق باشیم احتمالاً همه ما کسانی را می‌شناسیم که به گونه‌ای اعجاب‌آور خود را به ما تحمیل کرده‌اند و ما در برابر قدرت شیفته‌گری آنان کاملاً تسلیم شده‌ایم.

ـ احساس شور و شعف داشتن

در بسیاری از موارد به کسانی بر می‌خورید که با تیز هوشی خود، شما را به شیفتگان خود اضافه می‌کنند. به نظر می‌رسد که شما را عمیقاً دوست دارند و

برای افکارتان ارزش قائلند. همه حواسشان را بر شما متمرکز و به کس دیگری توجه نمی‌کنند. هنگامیکه با شما هستند کسی غیر از شما برایشان وجود ندارد و اهمیتی نمی‌دهند که چه کس دیگری در این اطراف هست و در شما این احساس را بوجود می‌آورند که گویی جالب‌ترین و مهمترین انسانی هستید که او تا به حال دیده است و شما سر انجام از کلیه قضاوتهای انتقادی به خاطر رضایت آنها چشم پوشی می‌کنید. آیا به خاطر می‌آورید که چه احساس خوبی داشتید؟ من شرط می‌بندم که در پوست خود نمی‌گنجیدید. بیندیشید که در اینجا چه نیرویی وجود دارد که می‌تواند در یک نفر چنین احساس لذت بخشی در مورد خودش ایجاد کند. این نیرو محدود به اشخاص خاصی نیست. سیاستمداران آنرا می‌آموزند، تاجران موفق هر روز نتایج آنرا درو می‌کنند و بزرگترین مجریان برنامه‌های سرگرم کننده از آن استفاده می‌کنند. بطور تقریبی همه کسانیکه با مردم سر و کار دارند می‌توانند از مزایای شیفته کردن دیگران بهره‌مند شوند و هر کس که می‌خواهد از نردبان ترقی بالا برود باید این توانائی را در خود تقویت کند.

ـ هر زمان و هر مکان

چه اتفاقی می‌افتاد اگر شما می‌توانستید در هر زمان و هر مکان آن احساس ویژه را در دیگران بوجود آورید؟ فکر می‌کنید که این موهبت می‌توانست چه تأثیری بر زندگی شخصی و یا موقعیت شغلیتان داشته باشد؟ باور کنید قابل ارزش گذاری نیست. چون هنگامیکه شما بتوانید این احساس را در کسی به وجود آورید پاداش آن بلافاصله به دنبالش خواهد آمد.

ـ آنچه شما برای جذب و شیفته کردن دیگران نیاز دارید چیست ؟

همین امروز تصمیم بگیرید تا توانائی شیفته کردن دیگران را در خود تقویت کنید و آنرا در برخوردهایتان با دیگران به کار گیرید. این تصمیم راهی

را به سوی شما باز می‌کند که می‌توانید به وسیله آن در دیگران احساس خوبی نسبت به خودشان ایجاد کنید. توانائی خود را در شیفته کردن دیگران اندازه بگیرید به میزان توانایی خود نمره‌ای بین ۱ تا ۱۰ بدهید (۱۰ نمره عالی) حالا از یکی از دوستانتان بخواهید به شما نمره بدهد. نمره‌ای که او به شما می‌دهد میزان توانائی واقعی شما است.

حالا شما آماده‌اید که خود را به انسانی تبدیل کنید که توانائی شیفته کردن دیگران را دارد.

پس بطور خلاصه نتیجه می‌گیریم یکی دیگر از راهها : اگر می‌خواهید بر میزان شیفتگان خود بیفزائید، عمیقاً دیگران را دوست بدارید و برای افکارشان ارزش قائل شوید در برخورد و صحبت با آنها همه حواستان را بر او متمرکز کنید و به کس و یا چیز دیگری توجه نکنید و در آنها با توجه خودتان به او این احساس را بوجود آورید که گوئی او جالبترین و جذابترین و مهمترین انسانی است که تا به حال دیده‌اید. همین امروز تصمیم بگیرید تا توانائی شیفته کردن و مجذوب کردن دیگران را از همین امروز در برخوردهایتان بکار ببرید و بیشتر تمرین کنید تا جزئی از شخصیت شما شود.

چگونه هر کسی را مجذوب و شیفته خود کنیم؟

روانشناسان می‌گویند که هسته مرکزی شخصیت، «ارزش خود انگار» یا ارزشی است که هر شخص برای خود قائل است. شاید بهترین تعریف آن اینست که شما چقدر خود را دوست دارید. ارزش خود انگار شما مجموعه‌ی همه اهمیت و ارزشی است که شما در هر لحظه خود را دارای آن می‌بینید.

انسانها به میزان زیادی تحت تاثیر احساسات هستند. آنها تصمیماتشان را احساسی می‌گیرند و خودشان را انسانهایی منطقی می‌نامند. مردم به اندازه زیادی تحت تاثیر احساسات محیطی خود بویژه رفتاری که دیگران با آنها انجام می‌دهند هستند. شما از دوران کودکی از نظر احساسی به میزان زیادی نسبت به رفتارها و عکس‌العملهای والدینتان شرطی شده‌اید. اغلب فرآیند این تبادلات زود هنگام رفتار شما را برای برقرای ارتباط با دیگران در طول زندگیتان شکل می‌دهد.

تقریباً بیشترین رفتاری که شما در ارتباط با دیگران انجام می‌دهید با تکیه بر ارزشی است که شما برای خود قائل می‌شوید (احساس درونی شما برای بهتر بودن) یا برای حفاظت از این ارزش در مقابل افراد یا شرایطی است که آنرا تهدید می‌کنند.

راز جذب کردن و شیفته کردن

عمیق ترین آرزوی طبیعی هر شخص نیاز به ارزش داشتن و ارزشمند بودن است بنابراین راز شیفته کردن دیگران بسیار ساده است :

"کاری کنید که دیگران احساس کنند مهم هستند."

چگونه در قلب دیگران پنجره‌ای داشته باشیم؟!

دیدن، شنیدن و گفتن ۳ وسیله مهم برای برقراری ارتباط با اطرافیان است. در نگاه اول همه چیز بسیار ساده و پیش پا افتاده به نظر می رسد، اما شاید تعجب کنید اگر بدانید ده ها و احیانا صدها کتاب در زمینه‌ی چگونگی به‌کارگیری این حواس برای ایجاد ارتباطی موثر نوشته شده است.

در این کتاب نیز ده پیشنهاد برای بهتر وراحت‌تر ارتباط برقرار کردن را مطالعه می‌کنید:

۱. مدیریت احساسات خود را به دست گیرید

اگر می‌خواهید شاد باشید، شادمانه رفتار کنید.

احساسات هر فرد قبل از هر چیز روی خود او تاثیر خواهد گذاشت. شما می توانید از این خاصیت به نفع خود بهره ببرید. اگر احساسات منفی شما را اذیت می‌کنند، با مدیریت و کنترل آنها می‌توانید از شر آنها رهایی پیدا کنید. (وضعیت بدن خود را تغییر دهید) اگر حرکت می کنید، بنشینید و بلند شوید و مطابق با احساسی که دوست دارید رفتار کنید. اگر با اطرافیان خود با روحیه‌ای شاد و مثبت برخورد کنید، تاثیر بهتری روی آنها خواهید داشت.

۲. کمی‌از منطق فاصله بگیرید

«در برخورد با مردم به خاطر داشته باشید آنها بیش از آن که منطقی باشند، احساساتی‌اند.»

این یک نکته کلیدی است.منطق بسیار خوب است، اما در برخوردها و در زندگی روزمره، ما موجوداتی احساساتی هستیم. ما احساسات خود را به اطرافیان خود انتقال می‌دهیم و متقابلاً احساسات آنها را دریافت می کنیم. این یکی از دلایلی است که گفته می‌شود در ارتباط با مردم زبان بدن (حالت‌های چهره و وضعیت بدن) و تن صدا بیش از ۹۳ درصد کار را انجام می‌دهد.

معانی عمیقی در زیر کلماتی که به کار می بریم نهفته اند،اما زبان، بدن و تن صدا، احساسات و افکار واقعی ما را آشکار می سازند. به این دلیل است که توانایی تغییر و کنترل احساسات و داشتن روحیه ای مثبت در حین برقراری ارتباط اهمیت پیدا می کند. روحیه و احساسات شما تاثیر بسزایی بر نحوه گفتار و حالت‌های چهره و در نهایت بر روابط شما با اطرافیان دارد.

۳. بهتراست از سه چیز اجتناب کنید

«هر نادانی می تواند انتقاد، محکوم و عیبجویی کند، اما صبور و بخشنده بودن نشانه شخصیت و خویشتنداری شماست».

ممکن است نتوان براحتی از هر سه این موارد اجتناب کرد. اغلب برخوردها یا حتی ارتباطات ما از طریق این سه مورد منفی ایجاد شده و ادامه می‌یابد. انتقاد، عیبجویی و محکوم کردن نوعی لذت غیرعادی ایجاد می کند. با این کارها ممکن است احساس کنید اهمیت بیشتری دارید، اما در نهایت این سه مورد، رفتاری منفی هستند که روابط شما را محدود می‌سازند.

* یادآوری نکات منفی و اغراق در آن روحیه، انگیزه و سلامت روانی شما را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد، و این می تواند شما را در دام یک چرخه‌ی منفی از عیبجویی و انتقاد مداوم گرفتار سازد و در نتیجه همیشه به دنبال یافتن یک مقصر باشید. با چنین روحیه‌ای اشاعه‌دهنده و دریافت‌کننده‌ی احساسات منفی نیز خواهید بود، اما مردم به طور کلی به دنبال احساسات خوب هستند،

بنابراین چنین رفتاری می‌تواند موانعی جدی در روابط شما با اطرافیان ایجاد کند.

۴. چه چیز اهمیت دارد؟

«راه اصلی برای تسخیر قلب انسان این است که با او درباره چیزهایی که بیشترین اهمیت را برایش دارند، صحبت کنید.»

یک پند بسیار مفید و عالی:زیاد درباره خود و زندگیتان صحبت نکنید. به جای این کار، به صحبت‌های بقیه گوش دهید، اما اگر آنها حرف‌های نامربوط می‌زنند، اگر متقابلاً به حرف‌های شما گوش نمی‌دهند و علاقه‌ای به داستان زندگی شما ندارند، می‌توانید محیط را ترک کنید. چیزهایی که مردم اغلب به آنها اهمیت می دهند، عبارتند از عقاید، کودکان، یک سرگرمی‌مخصوص، شغل و...

۵. به اطرافیان خود بیشتر توجه کنید.

«اگر مردم را دوست داشته باشید، در مدت دو ماه خیلی بیشتر از آن دوست پیدا خواهید کرد، تا این که دو سال سعی کنید دیگران را نسبت به خود علاقه‌مند سازید.»

بسیاری از مردم روش دوم را به کار می‌گیرند، یعنی تلاش می‌کنند دیگران آنها را دوست داشته باشند، اما این راه چندان موثر نیست. این روش به این دلیل جذاب است که باعث رضایت دائمی‌از من، من و من می‌شود، اما دوست داشتن دیگران، شاید به این دلیل که قانون رابطه‌ی متقابل در مردم قوی است، تاثیر بیشتری دارد. مردم همان گونه با شما رفتار می‌کنند که شما با آنها رفتار می‌کنید. آنها را دوست داشته باشید، آنها شما را دوست خواهند داشت.

مایلم در اینجا این نکته را نیز اضافه کنم که موضوع مهم در این زمینه این است که صمیمانه و صادقانه به سایرین عشق بورزید. علاقه خالصانه شما از

طریق زبان بدن و تن صدای شما انتقال می‌یابد.

۶. سکان زندگی را به دست گیرید.

«کسانی که به دنبال تشویق بیرونی هستند، شادی خود را در دست دیگران جستجو می‌کنند.»

یکی از مهم‌ترین روش‌ها برای بدبخت کردن خود این است که بیش از اندازه به ارزیابی های اطرافیان خود اهمیت دهید. ارزیابی بیرونی به معنای ارزشی است که دیگران به رفتار و گفتار شما می دهند، این که مثلاً بگویند شما زیبا، باهوش و موفق هستید. این وضعیت شما را تحت کنترل سایرین قرار می‌دهد و قضاوت آنها را به یک اهرم فشار روانی تبدیل خواهدکرد. یک روز احساس شادی و موفقیت می کنید، روز دیگر حالتان آنقدر بد است که باید در رختخواب بمانید.

اما اگر تنها به قضاوت خود متکی باشید، سکان زندگی را به دست می‌گیرید و احساسات خود را کنترل می کنید، نه به آن معنا که از انتقادهای اطرافیان خود استفاده نمی‌کنید. بلکه منظور این است که عیبجویی‌های دیگران زندگی شما را بیش از حد تحت تاثیر قرار نخواهد داد.

۷. آنها باعث پسرفت شما نخواهند شد.

«به جای این که نگران باشید مردم درباره شما چه می گویند، چرا سعی نمی‌کنید کاری انجام دهید که تحسین آنها را برانگیزد.»

اهمیت دادن بیش از اندازه به آنچه مردم می گویند، یک غول خیالی از آنها در ذهن شما می سازد. برای مثال ممکن است فکر کنید هر کاری را انجام دهید مردم شما را محکوم خواهند کرد. ممکن است این طور باشد، اما مردم اغلب درگیر گرفتاری های زندگی خود هستند و چندان به کارهای شما اهمیت نمی دهند. اگرچه ممکن است این وضعیت ناامیدکننده باشد، اما از طرف دیگر

باعث راحتی خیال خواهد شد و به شما کمک خواهد کرد موانع داخلی را که شما را از انجام کارهایتان باز می‌دارد کنار بزنید.

همان طور که کم کم یا در یک حرکت ناگهانی این موانع را کنار می گذارید، بیشتر به خود اهمیت خواهید داد، اعتماد به نفس بیشتری پیدا خواهید کرد و شانس بیشتری برای موفقیت خواهید داشت، در نتیجه احساسات مثبت بیشتری در وجود شما ایجاد شده و احساسات منفی برطرف خواهدشد. در این صورت در ایجاد رابطه با اطرافیان موفق‌تر عمل می کنید و مهارت‌های اجتماعی شما ارتقاء پیدا خواهد کرد.

۸. چه نفعی به حال من دارد؟

«تنها یک راه وجود دارد که هر چیزی را می‌خواهیم به دست آوریم و آن این که سایرین را به آنچه می‌خواهیم علاقه‌مند سازیم.»

اگر می خواهید کسی کاری برای شما انجام دهد، ببینید آیا او به انگیزه شما برای انجام آن کار اهمیت می دهد؟ شاید او اصلا علاقه‌ای به آنچه که شما می‌خواهید نداشته باشد. او می خواهد بداند این کار چه نفعی برایش دارد. پس برای این که به خواسته خود برسید، مزایای انجام آن کار را توضیح دهید.

سعی کنید این کار را صادقانه و با نگرشی مثبت انجام دهید. اگر دلیل شما برای این کار موجه نباشد یا به صورتی قاطعانه و با اعتماد به نفس بیان نشود، ممکن است طرف شما را متقاعد نسازد و بنابراین هر دوی شما از مزایای انجام آن کار محروم شوید.

۹. چگونه در یک بحث پیروز شویم

«بهترین راه برای پیروز شدن در یک بحث و جدل این است که از آن اجتناب کنید.»

درگیر شدن دو نفر در یک بحث و این که هر دو بخواهند از مواضع خود جداگانه دفاع کنند، رابطه آنها را دچار مشکل خواهد کرد. تنها نتیجه ای که از یک مشاجره عاید خواهد شد، این است که تا مدت‌ها پس از آن هر دوی شما احساسی منفی نسبت به یکدیگر خواهید داشت و هر دوی شما در این دید منفی نسبت به یکدیگر غرق خواهید شد. خودداری از بحث‌ها و مشاجرات غیر ضروری مهمترین پیروزی خواهد بود.

۱۰. سخنان شما بیش از آنچه فکر کنید، اهمیت دارند.

اغلب مردم در اولین ملاقات خود با سایرین به شکلی ناخودآگاه آنها را ارزیابی می‌کنند. ذهن به این ترتیب مردم و چهره‌ها را سازماندهی می‌کند. بنابراین درباره نحوه نگاه خود و این که اولین احساسی که ایجاد می‌کنید چگونه خواهد بود فکر کنید. درباره زبان بدن و این که جملات را چگونه بیان می‌کنید بیندیشید.

قدرت ارتباط چشمی

ارتباط چشمی‌شما چگونه است؟ پرخاشگر؟ ملایم و مهربان؟ جذاب؟ آیا با چشمهایتان می‌توانید کسی را دوست داشته باشید؟ ارتباط چشمی‌هنری است که نیاز به مهارت بسیار زیاد دارد اما برای موثر بودن روابط، حیاتی است. چطور می‌توانیم ارتباط چشمی‌بهتری داشته باشیم؟

ارتباط چشمی، ارتباط اجتماعی لازم را برای فردی که به او گوش می‌دهید یا با او حرف می‌زنید فراهم می‌کند. ارتباط چشمی‌زیاد باعث می‌شود دیگران تصور کنند فردی متجاوز هستید؛ ارتباط چشمی‌کم هم باعث می‌شود دیگران تصور کنند علاقه‌ای به صحبت‌های آنان ندارید. از این‌رو ارتباط چشمی‌در برقراری ارتباط با دیگران مهارت بسیار زیادی را طلب می‌کند. فروشنده‌ها، سیاستمداران، و سخنگویان معمولاً بالاترین مهارت را در این زمینه دارا هستند.

برایان می‌گوید: اهمیت ارتباط چشمی‌وقتی بر من آشکار شد که مجبور بودم برای مشاوره چشم در چشم افراد نگاه کنم. تجربه به من نشان داد که وقتی نگاهم را از آنها می‌گرفتم، فرد صحبت خود را قطع می‌کرد. و وقتی ارتباط چشمیم را با او حفظ می‌کردم، فرد با تصور اینکه صحبت هایش مورد علاقه و توجه من است، به حرف زدن ادامه می‌داد.

ـ علائم روحی ارتباط چشمی

دست فروش‌ها معمولاً از اهمیت ارتباط چشمی‌به خوبی آگاهی دارند چون برای فروش محصولات خود باید مشتریان احتمالی را علاقه‌مند نگه دارند. وقتی شما به چیزی علاقه‌مندید یا چیزی توجه شما را جلب می‌کند، مردمک چشمانتان گشاد می‌شود و این می‌تواند علامت خوبی برای فروشنده باشد. همچنین وقتی همسرتان از نظر جنسی توجه شما را جلب می‌کند، باز هم مردمک چشمانتان گشاد می‌شود و معمولاً بیشتر از حد نرمال به وی خیره می‌شوید. من وقتی با دیگران صحبت می‌کردم همیشه از چشمهای آنها می‌فهمیدم که به من علاقه دارند یا نه.

ـ ارتباطات روزانه و ارتباط چشمی

همه ما در زندگی روزمره خود از ارتباطات چشمی‌استفاده می‌کنیم، از این رو بهتر است بهترین راه و روش برای استفاده از چشمانمان را یاد بگیریم. برخی موقعیت های خاص، استفاده متفاوتی از چشمان را طلب می‌کنند. برای مثال، وقتی مشغول مشاجره و دعوا هستید، بهتر است که بتوانید نگاه خیره‌تان را طولانی‌تر نگه دارید. وقتی می‌خواهید به کسی احترام بگذارید بهتر است نگاهتان را پایین بیندازید. وقتی کسی را دوست دارید بهتر است به عمق چشمان طرف مقابل خیره شوید.

ـ روشهایی برای تقویت و ارتقاء مهارت های ارتباط چشمی

ـ صحبت کردن با یک گروه:وقتی با گروهی از مردم صحبت می‌کنید، خیلی خوب است که بتوانید ارتباط چشمی‌مستقیم با شنونده‌های خود برقرار کنید. اما اگر در صحبت ارتباط چشمی‌را فقط با یکی از اعضاء گروه حفظ کنید، باعث می‌شود بقیه شنونده‌ها دیگر به حرف‌هایتان گوش نکنند. از این‌رو با هر جمله

جدید باید روی یکی از شنونده‌ها متمرکز شوید. با این روش با همه افراد گروه صحبت خواهید کرد و همه آنها را به گوش کردن علاقه‌مند می‌کنید.

ـ صحبت کردن با فرد: برقراری ارتباط چشمی‌موقع حرف زدن با کسی بسیار عالی است اما اگر بخواهید عمیقاً به طرف مقابل خیره شوید، موجب ناراحتی فرد خواهد شد. برای مقابله با چنین مشکلی، هر پنج ثانیه یکبار ارتباط خود را قطع کنید. اما حواستان باشد موقع قطع کردن ارتباط چشمی‌خود نگاهتان را پایین نیندازید چون باعث می‌شود فرد مقابل تصور کند حرفتان تمام شده است. درعوض به بالا یا به اطراف نگاه کنید، طوری که انگار می‌خواهید چیزی را به یاد بیاورید.

ـ گوش کردن به فرد: موقع گوش کردن به صحبت های کسی اگر بخواهید خیلی خیره به آنها نگاه کنید، ممکن است صحبت کردن برایشان دشوار شود. تکنیکی که من موقع صحبت با اطرافیانم به کار می‌گیریم، تکنیکی است که آنرا مثلث می‌نامم. در این تکنیک من ۵ ثانیه به یک چشم، ۵ ثانیه به چشم دیگر، و ۵ ثانیه بعد به دهان فرد نگاه می‌کنم و چرخه را همینطور دنبال می‌کنم. این تکنیک به همراه مهارت‌ها و تکنیک‌های گوش کردن دیگر مثل تکان‌های سر یا کلام‌های کوتاه تایید بهترین راه برای نشان دادن علاقه خود به شنیدن حرف طرف مقابل است.

ـ مشاجرات: مشاجره و دعوا با کسی هم خود مهارت‌های خاص خود را می‌طلبد. در چنین موقعیتی اگر بتوانید نگاه خیره خود را به طرف مقابل نگه دارید، نشان‌دهنده قدرت شما خواهد بود. اما اگر موقع مشاجره به اطراف نگاه کنید مطمئن باشید که در بحث شکست خواهید خورد. البته این مسئله به اینکه با چه کسی دعوا می‌کنید هم بستگی دارد اما به طور کلی در مشاجرات و دعواها موقع حرف زدن یا گوش دادن بهتر است که به فرد خیره بمانید. با

این روش احتمالاً طرف مقابل هم سعی خواهد کرد که به شما خیره شود. اما میدان را از دست ندهید و از نگاه های خیره او در نروید.

ـ مجذوب کردن فرد: وقتی سعی می‌کنید کسی را مجذوب خود کنید و علاقه خود را نیز به آنها نشان دهید، می‌توانید با چشمانتان حرف بزنید و گوش دهید. وقتی کسی که دوستش دارید صحبت می‌کند، از کل صورت بعنوان نقطه کانونی استفاده کنید. به چشمانشان نگاه کنید، به آنچه می‌گویند گوش دهید، در مواقع مناسب لبخند بزنید، در مواقع مناسب ابروهایتان را بالا ببرید، و...اگر احساس کردید که به آنها خیره شده‌اید، نگاهتان را به سمت نقاط دیگر صورتشان مثل لب‌ها، گونه‌ها، بینی معطوف کرده و دوباره به سمت چشمها برگردانید. لبخند زدن موقع گوش دادن به کسی راهی بسیار عالی برای نشان دادن علاقه‌تان به صحبت‌های آنان است. البته مراقب باشید وقتی حرف‌های غمگین به شما می‌زنند به آنها لبخند جواب ندهید. باید هم با چشمانتان و هم با گوش‌هایتان به حرف‌های طرف مقابل گوش دهید.

ـ دوست داشتن فرد: من و دوستم معمولاً نگاه های خیره طولانی به همدیگر می‌اندازیم و گاهی اوقات نگاه کردن بدون بر زبان آوردن حرفی بسیار تاثیرگذار خواهد بود. اینکار ارتباطی عمیق بین ما ایجاد می‌کند. در چنین موقعیت‌هایی برای عمق دادن به نگاه خود می‌توانید تصور کنید که به درون بدن فرد مقابل رفته‌اید و روحتان به همدیگر عشق می‌ورزد. حس کنید که می‌خواهید روح آنها را لمس کنید. اینکار باعث ترشح آدرنالین در بدن شده و مردمک‌هایتان را گشادتر می‌کند.

فرمانروای قلب دیگران شویم!

می‌خواهم قلوب دیگران را تسخیر کنم !!

زندگی اجتماعی و زیستن در کنار مردم، فی نفسه، هنری والاست؛ چرا که اجتماع، متشکل از تعداد بی‌شماری انسان‌های مختلف با ویژگی‌های روحی و شخصیتی متفاوت است و این که انسانی نحوه‌ی برقراری ارتباط مؤثر و صحیح با اجتماع را بداند و در این ارتباط همواره موفق باشد، به واقع باید او را (هنرمند) نامید.

هر کدام از ما، بارها و بارها در جامعه افرادی را دیده ایم که همواره از محبوبیت خاصی در میان مردم برخوردارند و می‌توانند به شایستگی هر چه تمام‌تر با دیگران ارتباط برقرار کنند. موفقیت این افراد، علاوه بر شایسته‌گی‌های فردی، محصول ارتباط خوب آنان با دیگران، جلب آن‌ها به سوی خود و به تبع آن، استفاده از تجارب، موقعیت ها و امکانات دیگران است. هیچ انسانی، حتی نیرومندترین انسان ها، هرگز نخواهد توانست بی مدد و یاری دیگران به شکوفایی و کامیابی دست یابد؛از این رو بدیهی‌ست که همه‌ی ما برای موفق شدن به یاری دیگران نیازمندیم و برای برخوردار شدن از این مدد و یاری باید بتوانیم به شایستگی از عهده ی برقراری یک ارتباط موفق و مؤثر برآییم و به بیانی عام‌تر، قلب‌های دیگران را از آن خود کنیم و فرمانروای قلب آنها شویم.

ارتباط اجتماعی، از ظرافت‌های خاص و پیچیده‌یی برخوردار است و انسان‌های موفق در این ارتباط، کسانی هستند که این ظرافت‌ها را به دقت در نظر می‌گیرند. برای نفوذ در میان مردم، باید دارای ویژگی‌هایی بود که این ویژگی‌ها را می‌توان به دو دسته‌ی بزرگ **اعتبار و جذابیت** تقسیم کرد.

الف: اعتبار

برخورداری از برخی قابلیت‌ها و خصوصیات فردی و اجتماعی، موجب بالا رفتن اعتبار اجتماعی، می‌شود. این قابلیت‌ها عبارت‌اند از:

ـ تخصص: هنگامی‌که فرد، در یک یا چند رشته، کارشناس و متخصصی ورزیده، خلاق و توانمند باشد، به راحتی مورد توجه قرار گرفته و انگشت تقاضای عده‌ی کثیری از افراد نیازمند، به سوی او نشانه می‌رود. هر چه کمیت و کیفیت تخصص‌های فرد بالاتر باشد، به همان میزان، کم‌تر کسی هوس طرد کردن او را به ذهن خود راه می‌دهد.

ـ مهم بودن: هر چه فرد به لحاظ اجتماعی از جایگاه بالاتری برخوردار باشد، محبوبیت بیش‌تری خواهد داشت.

ـ مرجع قدرت بودن: مردم همواره به سمت افرادی می‌روند که مرجع قدرت هستند و در یک کلام می‌توانند مفید فایده واقع شوند. از جمله خصوصیات مراجع قدرت می‌توان به نفوذ، کارایی، لیاقت، قدرت و توانایی اشاره کرد.

شهرت:

برخوردار بودن از شهرت نیک، از جمله خصوصیاتی ست که در راه موفقیت باید همواره آن را مدنظر قرار داد. همه‌ی انسان‌ها از صمیم قلب مایلند با افراد مشهور آشنا شوند تا از طریق این آشنایی‌ها، در غرورو افتخار آنان سهمی‌داشته باشند و به اعتبار اجتماعی خود بی‌افزایند.

بی‌غرض صحبت کردن و آشنا بودن به ظرایف برقراری ارتباط با دیگران

دوری از تن‌آسایی: در دنیای امروز که دنیای علم، تکنولوژی و سرعت است، دیگر جایی برای تن‌آسایی نمی‌ماند. برای عقب نماندن از قافله‌ی دنیای امروز، باید بی وقفه دوید تا بتوان بر سر جای خویش باقی ماند! مدیریت زمان: برنامه‌ریزی و تلاش در جهت ارتقاء مهارت‌ها و کارایی‌ها، لازمه‌ی زندگی امروز است. فراموش نکنید، کامیابی اکتسابی است. باید آینده نگر بود و از دانش، تجربه‌اندوزی و بالابردن مهارت‌ها،لحظه‌ای دست نکشید.

ـ فرافکنی خیال: به معنای آن است که فرد همواره به عنوان یک ناظر بی‌طرف، اعمال خود را ارزیابی کند، توانایی‌های خود را بسنجد و مورد قضاوت قرار دهد. او باید خود، شرایط و توانایی‌های خود را از دریچه‌ی چشم یک ناظربیرونی ببیند و برای رسیدن به موفقیت در برقراری ارتباط با دیگران، در برابر کردار، گفتار و اندیشه‌ی خود مسئول و سخت‌گیر باشد.

ب: جذابیت

با استفاده از عنصر جذابیت، می توان قلوب دیگران را تسخیر کرد. این امر، همیشه در ناخودآگاه افراد صورت می گیرد و اتفاقی که در ناخودآگاه رخ دهد، همواره مهمتر، مؤثرتر و پایدارتر خواهد بود. **جذابیت**، به دو دسته‌ی **ظاهری و باطنی** تقسیم می‌شود:

ـ جذابیت‌های ظاهری: عبارتند از زیبایی ظاهر، زیبایی در سخنان، جذابیت و ظرافت در حرکات و سکنات و توانایی برقراری ارتباط با استفاده از راه‌های غیرکلامی، که برقراری ارتباط از طریق چشم، مهمترین شیوه‌ی برقراری ارتباط غیرکلامی‌و زبان بدن محسوب می‌گردد.

برخوردار بودن از جذابیت‌های ظاهری در برقراری ارتباط موفقیت‌آمیز با دیگران، مؤلفه یی بسیار مهم و تعیین کننده است؛ چرا که، در نخستین برخورد، هیچ کس از باطن، ذهن، هوش وتوانایی‌های دیگری خبرندارد و در بدو امر، این ظاهر فرد است که مورد توجه، داوری و حتی پیش‌داوری قرار می‌گیرد.

اگر کالای باارزشی در دست داشته باشیم که به زیبایی بسته بندی نشده باشد، صرف نظر از قابلیت‌های ویژه‌ی آن، هرگز فروش خوبی نخواهد داشت. اهمیت ندادن به آراستگی و زیبایی ظاهر، بدین معناست که ما برای سلیقه و نظر دیگران کوچکترین اهمیتی قایل نمی‌شویم و این بدترین پیامی‌است که هر فرد می‌تواند در نخستین برخورد، به ناخودآگاه دیگران ارسال کند. حسن سلیقه در انتخاب و پوشیدن لباس مناسب، استفاده از رنگ‌ها متناسب با زمان و مکان، گشاده‌رویی، بانشاط بودن و حفظ نظافت و بهداشت فردی، در کنار موارد یاد شده، از جمله گزینه هایی هستند که رعایت آن ها در بالا رفتن جذابیت‌های ظاهری، نقش مؤثر و انکارناپذیری ایفا می‌کنند.

ـ جذابیت های باطنی: یا جذابیت درونی و برخوردار بودن از سیرت زیبا، عبارت است از زیبایی اندیشه، آراسته بودن به فضایل انسانی و اخلاقی، هوشمندی و ذکاوت، ابراز حسن نیت و نیز همکاری و هم‌اندیشی صادقانه و صمیمانه.

برخوردار بودن از جذابیت های باطنی، از جمله مؤلفه های مهم در برقراری ارتباط مؤثر با دیگران است:چرا که، برای برقراری انس و الفت بیرونی باید ابتدا صمیمیت درونی خلق شود تا با خلق این صمیمیت، بتوان بازتاب های بیرونی آن را شاهد بود.

برای رسیدن به جذابیت‌های باطنی، نخستین، کارآمدترین و مهم‌ترین اقدام، برقراری ارتباط مؤثر و مداوم با معنویات و خداوند بزرگ و مدد جستن از اوست که او یگانه منشأ و منبع قدرت بی‌کران انسان است.

دیگر آن که هیچ گاه از هیچ کمک معقولی به دیگران، سر باز نزنیم و یقین داشته باشیم که این کمک و یاری، علاوه بر ایجاد انس و الفت و محبت، روزی به سوی ما بازخواهد گشت.

دیگر توصیه برای ایجاد و حفظ جذابیت باطنی آن است که همواره بکوشید درباره‌ی دیگران زیبا بیاندیشید، برای آن‌ها طلب خیر کنید و شعله‌ی عشق را در دل خود فروزان نگه‌دارید تا از گرمای دل‌پذیر و مطبوع آن، انسان‌های دیگر نیز که سخت نیازمند این موهبت الهی هستند، از آن نسیبی داشته باشند. هرگز فراموش نکنید! نیرومندترین انسان‌ها نیز هیچ‌گاه نخواهند توانست به تنهایی به اوج و شکوفایی دست یابند.

ـ مهارت نه گفتن: جرأت‌ورزی یکی از مهم‌ترین مهارت‌های زندگی است که به افزایش اعتماد به نفس خودمان و جلب احترام دیگران منجر می شود. خیلی از آدم‌ها در رویارویی با مشکلات زندگی ناتوانند و در مقابل، عده‌ی دیگری می توانند از این مشکلات به آسانی عبور کنند و به کسانی تبدیل شوند که ما به آن‌ها می‌گوییم آدم‌های موفق.

روان‌شناسان با بررسی زندگی همین آدم‌ها به فرایندهای مشابهی دست پیدا کردند تحت عنوان «راهبردهای مقابله ای» و مشاهده کردند که این راهبردها یک ویژگی مهم دارند:

می‌شود آن‌ها را آموزش داد. پس از این کشف، روان‌شناسان در کارگاه‌های عمومی، مراکز مشاوره و روان درمانی، مدارس و حتی ادارات دولتی آموزش‌هایی را رواج دادند که نام‌های متفاوتی داشت:مهارت‌های مقابله‌ای، مهارت‌های انطباقی و یا مهارت‌های مقابله با تغییرات زندگی؛ که خلاصه شده و تبدیل شده است به «مهارت‌های زندگی».

یکی از جذاب‌ترین و کاراترین مهارت‌های مقابله‌ای، جرأت‌ورزی است. جرأت‌ورزی ترجمه‌ی کلمه‌ی انگلیسی Assertiveness است. متأسفانه این کلمه در زبان فارسی و در کتاب‌های مختلف، به شکل‌های مختلفی آمده است: جرأت‌ورزی، جرأت‌مندی، ابراز وجود، قاطعیت و... بعضی‌ها هم خودشان را

راحت کرده‌اند و گفته‌اند: «مهارت نه گفتن». به نظر می‌رسد جرأت‌ورزی، بهتر ابعاد این مهارت را منتقل می‌کند.

جرأت ورزی توانایی ابراز خود و احقاق حقوق خود بدون تجاوز به حقوق دیگران است. عمل به شیوه‌ی جرأت‌ورزانه به شما اجازه می‌دهد تا اعتماد به نفس را در خود حس کنید و موجب برانگیختن حس احترام دوستان و آشنایان شوید.

جرأت مندی امکان دستیابی به روابط صادقانه را افزایش می‌دهد و به شما کمک می‌کند تا درباره‌ی خودتان احساس بهتری داشته باشید و بر موقعیت‌های روزمره، تسلط بیشتری پیدا کنید. جرأت‌ورزی رابطه‌ی تنگاتنگی دارد با حقوقی که ما به‌عنوان یک فرد برای خودمان در نظر می‌گیریم. فرد جرأت‌ورز درباره‌ی خودش به حقوق زیر باور دارد:

من حق دارم زندگی خودم را خودم هدایت کنم، هدف ها و آرزوهایم را خودم مشخص و آن‌ها را اولویت‌بندی کنم.

من حق دارم که ارزش‌ها، باورها و عواطف خاص خودم را داشته باشم و حق دارم به خاطر این ارزش‌ها، باورها و عواطف به خودم احترام بگذارم.
من حق دارم به دیگران بگویم دوست دارم با من چگونه رفتار شود.
من حق دارم بگویم «نه»، «من نمی دانم»، «من نمی‌فهمم» یا حتی «من اهمیت نمی‌دهم» و البته حق دارم قبل از ابراز آن‌ها زمانی برای فکر کردن در موردشان داشته باشم.

من حق دارم از دیگران درخواست اطلاعات یا کمک کنم بدون این که به خاطر نیازهای خود دستخوش احساسات منفی شوم.

من حق دارم افکارم را تغییر دهم، اشتباه کنم و گاه غیرمنطقی عمل کنم و البته پیامدهای آن عمل را کاملا می‌پذیرم.

من حق دارم خودم را دوست بدارم، هر چند می دانم کامل نیستم و گاهی کارها را پایین‌تر از حد توانایی کامل خود انجام می‌دهم.

من حق دارم روابط مثبت و رضایت‌بخش برقرار کنم. روابطی که در آن احساس آرامش کنم و آزادم صادقانه احساسم را بیان کنم و حق دارم روابط خود را اگر نیازهایم را برآورده نسازد، تغییر یا خاتمه دهم.

من حق دارم زندگی خود را به هر شیوه‌ای که خودم می‌خواهم تغییر و تحول دهم.

من حق دارم مسؤول مشکلات دیگران نباشم.

من حق دارم انتخاب های خاص خودم را داشته باشم و دلیلی برای توجیه همه‌ی آن‌ها به دیگران وجود ندارد.

آیا آن چه دیگران راجع به شما فکر می‌کنند مهم است؟

اطراف تک تک ما را ـ چه بخواهیم چه نه ـ افراد مختلفی گرفته اند و این طبیعی است که ما به آن چه دیگران راجع به ما فکر می‌کنند اهمیت بدهیم اما زیادی نگران آن چه آنها فکر می‌کنند بودن باعث می‌شود راه‌مان را زیادی تغییر بدهیم و به اصطلاح به ساز هر کسی کوک کنیم و از اهداف حقیقی خودمان عقب بیافتیم و زندگی‌ای بسازیم صرفاً برای راضی نگه داشتن دیگران. نقل قول معروفی است که می‌گوید «راز موفقیت را نمی‌دانم اما راز شکست در راضی نگه داشتن همگان است.»

با این وجود اگر خیلی بی توجهی کنید و نظر اطرافیانتان را به کلی نادیده بگیرید باعث می‌شود اشتباه‌هایتان را هم نادیده بگیرید، روابط تان شکر آب شده و به ضرر شخص شما تمام می‌شود.

در زیر شش توصیه آورده‌ام که به شما کمک می‌کند در این مواقع با تعادلی مناسب با آن کنار بیایید.

مرحله اول، توجه کنید اما نگران نباشید:

کمتر پیش میاید که نگران بودن کمکی به شما بکند، به خاطر آن چه دیگران راجع به شما فکر می‌کنند نگران یا ناراحت نباشید. سعی کنید احساسات تان را وارد این قضیه نکنید. سعی هم نکنید که فکر دیگران را بخوانید که «یعنی این طوری فکر می‌کنه....؟» «یعنی چی راجع به من فکر می‌کنه...؟» شما بیشتر از هر کس دیگری خودتان را زیر ذره بین می‌گذارید خیلی اوقات دیگران خیلی کمتر از آنچه فکر می‌کنید راجع به شما فکر می‌کنند. آنها هم مثل شما درگیر فکر کردن به خودشان هستند و وقت برای دیگران ندارند!

مرحله دوم، آیا نظر آنها اهمیت دارد؟

توجه کنید که هر نظر مال چه کسی است؟ آیا اصلاً نظر آن فرد برای شما اهمیتی دارد؟ آیا حرف آن فرد نزد شما اعتباری دارد؟ اظهار نظر آن غریبه راجع به خودتان را اصلاً ناشنیده بگیرید. نظر او هرگز هیچ تاثیری روی شما نخواهد داشت.

یک مثال بارز در این رابطه موقعی است که مثلاً افرادی که اضافه وزن دارند تصمیم می‌گیرند لاغر شوند و می‌خواهند به باشگاه و کلاس‌های ورزش بروند اما خجالت زده‌اند و با خود فکر می‌کنند «دیگران راجع به من چه فکر خواهند کرد؟» از خودتان بپرسید «آیا نظر آنها تاثیری روی من خواهد داشت؟»، آیا اصلاً نظر آنها مهم است؟ مطمئن باشید با خودشان شما را تحسین خواهند کرد که با پشتکار برای رسیدن به هدفی تلاش می‌کنید که به نفع‌تان است و به اعتماد به نفس شما حسودی خواهند کرد.

کسی که دکتر می‌رود مریض است دیگر، نه؟ کسی که سالم است وارد مطب دکتر شود و به مریض‌های داخل اتاق پز بدهد احمقانه است این طور نیست؟

کلاس ورزش هم همین طور است. کسی که آن جا می‌رود قرار نیست مانکن باشد بلکه تصمیم دارد مانکن شود! پس نظر دیگران را دور بریزید و همین امروز آن کاری که به نفع‌تان است را انجام دهید.

مرحله سوم، از نظر آنها استفاده کنید:

به نظرات مفید خصوصاً از افراد مهم دقت کنید، مثلاً اگر رئیس‌تان از شما می‌خواهد میز کارتان را تمیز و مرتب نگه دارید این وقتی است که باید به این نظر با دقت گوش کنید! هم کار و درآمدتان را نگه می‌دارید هم به خاطر مرتب بودن میزتان کارتان راحت‌تر خواهد شد.

البته سعی نکنید از حرف و رفتار دیگران معنی «استخراج» کنید، مثلاً اگر یک نامه کمی‌سرد و غیرمعمول گرفتید بهتر است که فقط بگذارید به حساب گرفتاری شخصی آن فرد یا عجله و... تا اینکه فکر کنید شاید فرستنده مشکلی با شما دارد یا از شما عصبانی است.

مرحله چهارم، هیچ چیز مهم‌تر از اهداف شما نیست:

اگر تصمیم گرفته‌اید رتبه سه رقمی‌کنکور را کسب کنید این انتخاب شماست و هیچ چیز نباید جلودار شما از رسیدن به این هدف باشد. اینکه دوستان‌تان شما را به خاطر بیرون نرفتن با آنها «خرخون» و... می‌خوانند هیچ اهمیتی ندارد. برعکسش هم صادق است، اگر برنامه دیگری برای زندگیتان دارید برچسب‌هایی که پدر مادرتان به خاطر اینکه مثل پسر همسایه از سحر تا غروب پای کتاب ها نشسته‌اید ناشنیده بگیرید، فقط روی اهداف زندگیتان تمرکز کنید و به سمت موفقیت حرکت کنید.

مرحله پنجم، برای ارزشهایتان ارزش قائل شوید:

اگر بقیه ارزشهای شما را بی‌ارزش می‌دانند اصلاً به آنها اهمیت ندهید. ممکن است شما دوست داشته باشید کتاب و مقاله‌هایی راجع به موفقیت و

زندگی بخوانید اما نگرانید که ممکن است دوستانتان به شما بخندند. شاید بخواهید وقتی معلمتان شما را به حال خودتان گذاشته درس بخوانید یا وقتی رئیس‌تان نیست بیشتر کار کنید اما دوستان و همکارانتان شما را «ساده» بخوانند که «نمی‌پیچونید» یا «زیر آبی» نمی‌روید!

ماجرا هر چه که هست به اهداف و ارزشهای خودتان پای بند باشید، خیلی از افراد (حتی اگر به زبان نیاورند) وقتی ببینند شما چطور برای رسیدن به اهدافتان تلاش می‌کنید شما را با خود تحسین می‌کنند.

مرحله ششم، به یاد داشته باشید شما مجبور نیستید همه را راضی نگه دارید:

حتی اگر بخواهید هم نمی‌توانید همه را راضی نگه دارید، پس اصلاً تلاش هم نکنید. یاد بگیرید به آن چه بر خلاف ارزش ها و اهداف شما است «نه» بگویید. شهامت داشته باشید که گاهی خلاف آن چه اکثریت فکر می‌کنند بگویید و اظهار نظر کنید، اگر واقعاً به نظر تان اعتقاد دارید.

البته طبیعی است که در زندگی هر کس افرادی هستند که شما دوست دارید آنها را راضی و خوشحال نگه دارید، همسرتان، فرزندانتان یا رئیس‌تان. اما به طور کلی نظر و افکار اکثر افراد واقعاً تاثیری روی شما نخواهد داشت پس بی‌اهمیت است. به اضافه اینکه اگر شما واقعاً خودتان باشید افرادی را دور خود خواهید داشت که شما را به خاطر خودتان می‌خواهند. این بهتر از این نیست که نقش بازی کنید تا همه را راضی نگه دارید؟

چگونه شخصیتی جذاب و برجسته داشته باشید!

ظاهری جذّاب یا آراسته، همواره موجب جذب دیگران می‌شود، امّا موضوع این است که اگرفردی از نظر شخصیت معنوی و خصوصیات درونی درجه ی والای داشته باشد، خود موجب زیبا جلوه دادن آن فرد می شود. به نوعی ظاهری زیبا بدون شخصیتی زیبا، بی‌معناست. برای تقویت و جذّابیت شخصیت خود چه کار کنیم؟

اینکه هر فردی در زندگی به دنبال هدف خود از زندگیست، امری عادیست، امّا اگربخواهد به خودی خود و تنها مسیر خود را دنبال کند، در نقطه ای از این راه بالاخره به نقطه‌ی ضعف و کمک به دیگران می رسد. همانطور که بسیاری از مردم آنقدر لجوجانه و به تنهایی برای رسیدن به خواسته خود در زندگی پافشاری می‌کنند که نهایتاً به دلیل تهی‌شدن از انگیزه و انرژی، دیگر قادر به ادامه راه نیستند. بنابراین هر فردی برای نیل به هدف خود، با برقراری ارتباط با دیگران، باعث اتّحاد و در آخر افزایش معلومات و... می‌شود و در آخر به هدف خود می‌رسد.

برای مثال، یک نویسنده اگر بخواهد تنها با تکیه به خود، به مهارت در این حرفه برسد، نمی‌تواند توانایی‌های خود را ثابت کند، چرا که در این راه بسیار کند پیش می‌رود و با مشکلاتی روبرو می‌شود که ناخودآگاه به بن بست می‌خورد، امّا با تکیه بر تجربیات چگونگی موفقیت کسانی که در این راه مشهور شدند، قادر است از سدّ موانع عبور و به درجات عالی در شغل خود برسد.

ـ افراد موّفق

بطور مثال، امروز موقع خوردن صبحانه، تلویزیون روشن بود، آگهی تبلیغاتی پخش شد که تبلیغات آن توسط سه دختر سفیدپوست، شرقی و سیاه پوست تهیه شده بود. همچنان که مشغول خوردن صبحانه بودم، تنها گوش می‌کردم و نگاهم به تلویزیون نبود، امّا از طریقه‌ی لهجه‌ی آنها کاملاً تفاوت نژادی آنها را فهمیدم.

دختر سفید پوست، با لهجه‌ی آرام آمریکایی حرف می‌زد و دختر شرقی تندتر صحبت کرد. امّا کاملاً لهجه‌ی آسیایی داشت و ناخودآگاه بعضی از حروف را با شدّت بیشتری تلفظ می‌کرد و دختر سیاه پوست با لهجه‌ی مخصوص محلّی‌های بومی‌آفریقا حرف می‌زد.

البته اگر از آنها در مورد تفاوت لهجه شان بپرسید، شاید نظری قاطع نداشته باشند و به درستی نمی‌دانند که دلیل این تفاوت چیست. در واقع لهجه متفاوت آنها، ربطی به نژادندارد، بلکه این تنها به دلیل محیط و مردمی‌بوده که در آنجا بزرگ شده‌اند. بنابراین انسانها همواره در تماس با دیگران تحت تأثیر قرار می‌گیرند. بهترین راه موفقیت و نیل به رشد شخصیت این است که در اجتماع و در بین افرادی باشیم که به نوعی قبلاً به هدفی همانند هدف ما رسیده‌اند. آیا تا به حال برای شما هم پیش آمده که ناخودآگاه شبیه دوستان خود شوید؟! این امری غیر ارادیست. بطور مثال، نحوه‌ی حرف زدن، نوع کلام و حتّی روش زندگی آنها روی شما تأثیر می‌گذارد. بدیهی‌ست هر فردی در اثر تعامل طولانی مدّت با مردم محیط خود، رفتار،کلام، عقاید و روش زندگی آنها را پیش می‌گیرد. به همین دلیل است که همواره باید در انتخاب دوستان یا افرادی که با آنها در ارتباط هستیم، دقّت کنیم. چرا که شخصیت ما همچون اسفنجی تمامی‌رفتارها و منش آنها را دنبال می‌کند. در صورت عدم انتخاب

افرادی مناسب و در اثر رفت و آمد با آنها، خود مانعی بزرگ برای نیل به مقصود ما در زندگیست و در مقابل همراهی با افرادی لایق، درهای منفعت وموفقیت را به سوی ما می‌گشاید.

ـ افراد نابغه

ناپلون هیل، سالها در مورد آدم های موفق در زندگی مطالعه کرده است، در کتاب خود، به نام"فکر کنید و موفق شوید"، همواره به این نکته اشاره می‌کند که برای نیل به پیروزی و پیشرفت در مراحل زندگی باید همراه با آدمهای موفق پیش روید. این به آن معنا نیست که با افراد اطراف خود که فکر می‌کنید کمکی به رشد شخصیتی شما نمی‌کنند، قطع رابطه کنید، بلکه باید با دیدی وسیع مزیتهای آنها را تشخیص و از آن بهره مند شوید، برای مثال، اگر دوست شما خیلی هم شخصیتی برجسته ندارد امّا در کامپیوتر مهارت خاصّی دارد، می توانید از این ویژگی وی برای احیاء و پیشرفت کار با کامپیوتر خود استفاده کنید.

برای مثال، در برخورد یا مشاهده کمدین‌های ماهر، شاید در ابتدا تنها بی اراده بخندید، ولی به مرور زمان با دقّت در روش و منشاء هنر خنداندن آنها، شما نیز می‌توانید با پیروی از همان رویه، شخصیتی شاد و سرگرم کننده داشته باشید، بنابراین با دیدن و تجربه و تقلید از رویه آنها است که توانسته‌اید خود شما نیز تبدیل به یک فرد خندان شوید.

با ارتباط با افراد شایسته و والا در زندگی، قادرید ابعاد شخصیتی خود را بسوی مسیری مثبت سوق دهید.

این ارتباط می تواند از طریق خواندن کتابها، مقالات، نوارهای صوتی و تصویری و هر چیز دیگری که موجب اتصال شما با آنها شود، صورت گیرد. اگرچه، تماس و رفت و آمد مستقیم با این اشخاص، بسیار موثرتر است، چرا که

تحت راهنمایی و پیروی آنها می‌توانید ضمن تقویت عقاید، باورها و توانایی‌های خود، تمام موانع را از سر راه خود برداشته و با انگیزه ای بیشتر، طمع زندگی دلخواه و حقیقی را تجربه کنید.

با بررسی و نگاهی به خصوصیات خود، آن ویژگی شخصیتی را که همیشه به دنبال دستیابی به آن بودید را در نظر بگیرید، سپس با جستجو در افراد دیگر آن خصوصیات را بیابید و سعی کنید با آنها ارتباط برقرار کنید. اکنون دیگر می‌توانید با پیروی و اجرای روش زندگی آنها، به تغییر رفتاری خود نیز بپردازید.

ـ خودتان تجربه کنید.

با ارتباط و کسب تجربه، راههای پیشرفت شخصیتی خود را عملاً می‌یابید، اگر تنها با مطالعه بخواهید، این تغییرات را به ظاهر و طبق آن تئوری ها پیش ببرید، دیر یا زود شخصیت قبلی شما دوباره نمایان خواهد شد. اگر همواره با افراد برجسته در تماس باشید، نشست و برخاست کنید و به رفتارشان دقّت کنید، در نهایت می‌توانید پلی بین خود و آنها برای رسیدن به آن ویژگی رفتاری، ایجاد کنید.

شاید در ابتدا با دیدن الهامات، ارتباطات معنوی و روحانی و توانایی‌های جسمی فوق العاده آنها ناامید شوید، امّا باید بدانید که آنها نیز در ابتدا مثل شما بودند و ضمن وقت گذاشتن برای هدفشان، به این درجات نائل شدند، پس نترسید و با شناخت و اجرای خصوصیات و منش‌ها، شما نیز از ابتدا شروع کنید. رسیدن به هدف همواره مستلزم صرف وقت و اراده قوی بوده، بنابراین در این راه ثابت قدم باشید.

ـ دانش خود را بیافزایید

البته همانطور که در قبل اشاره شد، هیچ چیز جای تجربه مستقیم را نمی‌گیرد، امّا در این بین یادگیری یک سری تئوریهای اولیه می‌تواند شما را در ایجاد ارتباط، درک و پیروی بهتر رویه افراد والا یاری دهد.

ثابت قدم باشید، کلید اصلی برای دستیابی به شخصیتی والا، صبوریست، مطمئناً با گذشت زمان و کشف حقایق، به هدف خود می‌رسید.

شاید در ابتدا با تمسخر و تحقیر اطرافیان خود که افرادی معمولی هستند روبرو شوید، مهم خود شما هستید که به عمق خواسته‌ی خود پی ببرید، هرچقدر در رسیدن به هدف خود مصمم‌تر باشید، موفق ترید. بر اعصاب خود مسلط باشید و با سیاستی زیرکانه، تحقیرهای آنها را تحمّل کرده و تنها به هدف خود فکر کنید، اگر تحت تأثیر افراد کوته فکر قرار گیرید، ناخودآگاه هدفتان برای خودتان هم بی معنا می‌شود.

ـ باورها سازنده ی شخصیت و رفتار انسانهاست

شکستها و عدم موفقیت افراد ناشی از باورهای غلط آنهاست. متأسفانه برخی تنها با یک سری معلومات تئوری و عدم تحقیق و کسب تجربه، شخصیتی متغیر دارند، البته اشکال این است که آنها حتّی همان معلومات و مطالعات را هم بطور صحیح اجرا نمی‌کنند. اگر هم تجربه‌ای داشته باشند، در مرحله اوّل با ناامیدی کنار می‌کشند.

برای مثال، برخی پسرها در ارتباط با جنس مخالف مشکل دارند و این به دلیل تجربه اولیه تلخیست که در ابتدا داشتند، شاید دختری زیبا را در دانشگاه دیده‌اند و به محض صحبت و قصد آشنایی با وی، دختر به او می‌گوید:"وای تو چقدر زشتی!"، آن پسر اینقدر سرشکسته و ناامید می‌شود که جرأت تجربه دوم را ندارد.

این در حالیست که با تجارب اولیه، رفع اصلاحات و کسب اخلاق و رفتاری والامنش، می‌توانید در تجارب بعدی موفق‌تر باشید.

از تجربیات و معلومات دیگران استفاده کنید.

اگر مستقیم نمی‌توانید یا برایتان پیش نیامده که وقایع جدیدی تجربه کنید، می‌توانید از تجربیات دیگران و معلومات تئوری اولیه ذکر شده در کتابها، نوارهای آموزشی و... استفاده کنید.

یکی از دلایل عدم موفقیت کسانی که برای پیشرفت در زندگی و ترقّی شخصیتی دست به خواندن هزاران کتاب و شرکت در کنفرانس‌ها و مجامع کرده‌اند، این است که تنها با یک تجربه تلخ در گذشته، تنها بصورت تئوری می‌خواهند تا آخر عمر، خود را اصلاح کنند.

در حالی که همانطور که قبلاً به این موضوع اشاره شد، مطالعه و کسب معلومات وقتی موثر است که در عمل نیز اجرا شود و در این میان با آثار تجارب آموخته شده، شکستها و پیروزی ها به اعتماد به نفس کامل برسید.

برای مثال، فرض کنید از شخصی خوشتان آمد و خواستید به او پیشنهاد دوستی دهید، در ابتدا شاید بترسید که وی به شما پاسخ رد بدهد، امّا با دیدن افراد دیگری که براحتی با دیگران دوست می‌شوند، این باور در ذهن شما ایجاد می‌شود که شما هم می‌توانید، تا اینجا اندکی امیدواری در شما ایجاد شده است، امّا بازهم از انجام این کار می‌ترسید.

بیشتر مردم در این مرحله، توانایی خود را باور داشته ولی هنوز در مرحله اجرای عمل نیستند. در اینجاست که باز هم تأکید می‌کنیم، برای اینکه بتوانید باورهای خود را به مرحله عمل برسانید، باید با افراد باتجربه تعامل کنید. کسی که قبلاً در این موقعیت بوده، حتّی با ظاهری متفاوت، می‌تواند ترس شما را از بین ببرد و اعتماد به نفس شما را افزایش دهد. آنها قادرند موانع و مشکلات

شما را توجیه و برطرف کنند، با ذهنیت این تجارت عملی، قادرید خواسته‌های خود را عملی کنید.

در طی کسب این تجارب و معلومات باید:

به غیر از تجارب دیگران و منابع بیرونی، از خود اتّفاقاتی که برای خودتان پیش آمده نیز به عنوان یک تجربه جدید استفاده کنید. در واقع شما با این تجربه شخصی و عبور از موانع آن، خود به نوعی مثل افراد شایسته‌ای هستید که در ابتدا آنها نیز با شکست‌ها یا اولین تجارب، پیشرفت کرده‌اند.

یاد بگیرید سریعاً چیزی را که همیشه از انجام آن می‌ترسید، براحتی عملی کنید. خودتان نیز می‌توانید با کسب تجارب، به خودسازی بپردازید و بدانید که در اثر شکستهاست که به موفقیتها دست می‌یابید.

شاید در مرحله اوّل از شکست خود ناراحت و بحت زده به فکر فرو روید، ناامید نشوید، ناراحتی ها را فراموش کنید، امّا از تجربه خود و اشتباهات درس عبرت بگیرید. چرا که اکنون شما اوّلین تجربه را کسب کرده اید.

ـ برای دستیابی به هدف خود، همواره تلاش کنید.

وینی کرتزکی، یکی از قهرمانان تاریخ بازی گلف، همواره خود را در مقام یک مبتدی می‌داند، چرا که عقیده دارد کسی که فکر کند کامل است، دیگر انگیزه‌ای برای کسب تجارب جدید ندارد.

حقیقت این است که هیچ کسی در دنیا به خودی خود و به تنهایی به موفقیت نرسیده است، افراد موّفق همواره با همفکری و بهره بردن از تجارب اساتید، نام آوران و دوستان به این درجات نائل شدند. همانطور که برخی با تشکیل اجتماعاتی، با سهیم کردن معلومات، گذشته ها، تجارب و... باعث پیشرفت و تشویق یکدیگر جهت نیل به پیروزی، می‌شوند.

همواره برای نیل به شخصیت و هدفی والا، باید از افراد با تجربه و موفق در

این زمینه که در مرحله‌ای بالاتر از شما هستند، یاری بخواهید. آنها با نـصایح و توصیه‌های خود، انگیزه شما را افزایش می‌دهنـد، لحظـه و فرصـتها را غنیمـت شمرده و بدانید در چه زمان، چه می‌خواهید؟ در این بین با کسب تجربـه‌هـای مستقیم و غیر مستقیم و با ایمان به توانایی های خود، انـرژی دوبـاره‌ای بـرای رشد شخصیتی خود می‌یابید، می‌بینید

که با اجرای دقیق توصیه های این کتاب، دیگر بهانه‌ای برای نیـل بـه یـک شخصیت برجسته نخواهید داشت.

بیایید کمی دیگر جذاب‌تر شویم

همه ما علاقه‌مندیم یادمان در دلهای اطرافیان باقی باشد و این تنها با سلاح خُلق خوش حاصل می‌شود. هنگامی‌که به خاطرات پررنگمان با آشنایان مراجعه می‌کنیم افراد مهربان و خوش اخلاق از ماندگارترین شخصیت‌ها در ذهن و روحمان می‌باشند چنین ماندگاری در قلب‌ها آرزوی همه ماست و این مهم به دست نمی‌آید مگر آن که از رموز آن آگاه باشیم.

یکی از مهمترین رازهای رسیدن به آن جذابیت است و قبل از هر چیز باید بدانیم که جذابیت چیزی غیر از زیبایی است. شخص می‌تواند صورت زیبایی نداشته باشد اما بسیار جذاب باشد و هم چنین می تواند بسیار زیبا باشد اما اصلاً جذابیت نداشته باشد. جذابیت و گیرایی یک ویژگی کاملاً اکتسابی است و به راحتی می‌توانیم صاحب آن باشیم:

۱. ظاهری آراسته داشته باشید.

تمیز و مرتب باشید، هماهنگی و پاکیزگی شما، ناخودآگاه شما را جذاب می‌کند. بعضی از افراد براساس تصوری اشتباه برای جذاب شدن به زحمت زیادی می‌افتند و خود را به شکل‌های عجیب و غریبی درست می‌کنند. مهمترین مسئله این است که مرتب و هماهنگ و در عین حال ساده باشید. نامرتب بودن حتی حرفهای قشنگ، مثبت و تأثیرگذار شما را ضایع می کند. فرزندی که همیشه پدر و مادر خود را آراسته و با ظاهری مرتب می‌بیند، ظاهر

آراسته فردِ ناآشنا او را نمی‌فریبد. چون ممکن است جذب ظاهر آراسته کسی شوند که تأثیر منفی او از اثرات مثبتش به مراتب بیشتر باشد.

۲. بیشتر سکوت کنید:

غالباً افراد به اشتباه برای این که جذاب تر شوند، بیشتر شلوغ می کنند و به خطا می‌روند. سکوت، یک تأثیر ذهنی و روانی بسیار قوی می‌گذارد. در سکوت، فرد پیرامون خود خلاء ایجاد می کند و هر خلایی، جذب را سبب می‌شود. آنها که بیشتر صحبت می‌کنند و کمتر می‌شنوند از جذابیت خود می‌کاهند، حال آن که سکوت و گوش دادن بیشتر به واقع شما را عاقل‌تر و قابل اطمینان‌تر معرفی می کند و این زمینه‌ای مساعد برای صمیمیت بیشتر است. سکوتی سرشار از اعتماد به نفس سرچشمه صمیمیت است.

۳. نرم و ملایم سخن بگویید:

هنگامی‌که نرم و ملایم صحبت می کنید افراد را جذب خود می‌کنید و به راحتی می‌توانید بر روی آنها تأثیر بگذارید. آدم‌های خشن و داد و بیدادی افراد مناسبی برای اطمینان کردن، نیستند.

۴. فرد محترمی باشید:

بی‌احترامی‌به خود، به دیگران و بی‌احترامی‌و بی ادبی در کلام و رفتار همگی از جذابیت شما می کاهد. شما باید هم در ظاهر آراسته باشید و هم در باطن وارسته. افراد مؤدب و متین و محترم بی تردید جذابند و این جذابیت از درون موج می زند. محترم و مؤدب و باشخصیت باشید، خواهید دید خود به خود جذاب می‌شوید.

۵. زیاد شوخی نکنید اما بسیار تبسم کنید:

شوخی فراوان از انرژی ذهنی و جذابیت شما می‌کاهد چرا که شوخی فراوان به تدریج مرزهای لازم بین افراد را از بین می برد متبسم باشید که تبسم به

چهره شما جذابیتی عمیق و ژرف می‌بخشد. در تبسم، سنگینی و متانت و جذابیت است.

۶. قاطعیت یعنی جذابیت:

کسانی که شخصیت قاطعی دارند و هدفها و ارزش های معینی دارند، بی‌استثنأ می‌توانند افراد جذابی باشند. زیرا شخصیت‌هایی جذاب و تأثیرگذارند که بسیار مصمم هستند و اعتماد به نفس دارند. به دنبال اهداف مشخصی بودن و به آنها رسیدن اعتماد به نفس زیادی به ارمغان می آورد و جذابیت از وجود چنین شخصی موج می‌زند. آسان بود، این طور نیست؟ فکر می کنم شما هم می‌توانید یکی از جذاب‌ترین و ماندگارترین‌ها باشید. معطل نشوید و دست به کار شوید.

اگر می‌خواهید دیگران عاشق شما شوند، معطل نشوید دست به کار شوید... شما همان‌قدر جذاب هستید که می خواهید باشید. اگر شما احساس جذاب بودن بکنید دیگران هم شما را جذاب خواهند یافت. هم‌چنین اگر خود را غیرجذاب بدانید دیگران نیز شما را جذاب نمی‌بینند. همه‌ی شما علاقه‌مندید که درباره ی خودتان احساس خوبی داشته باشید. به یاد داشته باشید که شما با دیگران برابرید و جاذبه و آمیزه‌ی جذابیت خاص خود را دارید.

زیبایی و خوش‌قیافه بودن بستگی به ژن ها و مسائل ارثی دارد. فکر نکنید که زیبایی و خوش‌قیافگی لازمه ی جذاب بودن است این به این معنی است شما می‌توانید برای جذاب شدن کارهایی انجام دهید و نتیجه بگیرید.

ـ چگونه به شدت جذاب‌تر شویم؟

سؤالات زیر را از خودتان بپرسید تا بتوانید افکار و اعتقادات منفی را که در مورد خود دارید ازخود دور کنید و به فراموشی بسپرید.

۱. یکی از افکار منفی که من در مورد نمود، ظاهر و قیافه‌ام می کنم این

است که؟ (این سؤال را ۵ بار تکرار کنید و هر بار پاسخ‌جدیدی به آن بدهید.)

۲. مهم‌تر از همه، منفی‌ترین فکری که من در مورد نمود، ظاهر و قیافه‌ام می‌کنم این است که؟

۳. آن چه من در مورد نمود، ظاهر و قیافه‌ام از پدر/ مادر / دیگران شنیده‌ام این است که ؟(این سؤال را ۵ بار تکرار کنید و هر بار پاسخ جدیدی به آن بدهید.)

۴. مهم‌ترین و اصلی ترین چیزی که در مورد نمود، ظاهر و قیافه‌ام از پدر/ مادر/ دیگران شنیده‌ام این است که ؟

۵. مهم‌ترین پیامی‌که من در مورد نمود، ظاهر و قیافه‌ام به دیگران می‌دهم این است که ؟

۶. چیزی که انتظار دارم دیگران در مورد نمود، سیما و قیافه ام فکر کنند این است که ؟

۷. چیزهایی که مرا از این مسئله دور می کنند عبارتند از؟ (این سؤال را ۵ بار تکرار کنید و هر بار پاسخ‌جدیدی به آن بدهید.)

این احساسات تنها تا زمانی درست خواهند بود که شما هم‌چنان به آن‌ها اعتقاد داشته باشید و با آن‌ها جلو بروید. در این‌جا می‌توانید تعدادی از اعتقادات و افکار جایگزین شده را ببینید:

۱. من دیگر احتیاجی ندارم که فکر کنم خیلی چاق، خیلی لاغر یا زشت هستم.

۲. دیگر لازم نیست به افکار منفی پدر و مادر یا دیگران راجع به خودم فکر کنم.

۳. من کاملاً از قید افکار منفی پدر و مادر و دیگران راجع به من آزادم.

۴. حالا دیگر زیبایی طبیعی و جذابیت درونیم را درک می‌کنم.

۵. همان قدر شگفت انگیز هستم که باید باشم.
۶. من خودم را دوست دارم.
۷. من ظاهرم را می‌پسندم و عاشق خودم هستم.
۸. حالا دیگر همان طور که هستم خودم را می‌پسندم و دوست دارم.
۹. احساس می‌کنم جذاب هستم و می‌درخشم.

سه تا از افکار و اعتقادات بالا را برگزینید. آن ها را تغییر دهید یا چیزهایی به آن‌ها بیافزایید تا شخصی‌تر شوند. از امروز شروع کنید و آن‌ها را ده بار صبح و ۱۰ بار در شب بنویسید. در طول روز مکرراً آن‌ها را با خودتان تکرار کنید و به آن ها فکر کنید. وقتی ضمیر ناخودآگاهتان را با این افکار تربیت کنید پس از مدتی خودتان را جذاب‌تر خواهید یافت و دیگران نیز شما را جذاب‌تر می‌بینند.

این کار را برای سی روز انجام دهید و سپس روی افکار و اعتقادات مثبت دیگری کار کنید.

وقتی روی درون و روانتان کار کردید حالا دیگر نوبت کار کردن بر روی برون و ظواهر است تا بهترین شوید. کسانی که معمولاً خود را آراسته نمی کنند و نمی‌آرایند در واقع خودشان را نابود می کنند و به زودی به جمع افراد خسته و دل‌زده می‌پیوندند. خود را با زیباترین مدل مویی که می‌توانید آرایش کنید.

همیشه حتی در تنهایی فقط لباس هایی را بپوشید که دوستشان دارید. و مهم تر از همه چیز مطمئن شوید که با ظاهر و تیپتان احساس راحتی می کنید.

مطمئن‌تر، راحت‌تر، سرگرم‌کننده‌تر و شوخ‌تر شوید. از خودتان بخواهید که شاد باشید و هرگز نا امید نشوید. کمی‌مرموز باشید. بگذارید مردم فکر کنند شما بیش از آن چیزی هستید که با چشمانشان می بینند. همین طور ادامه دهید.

به خاطر داشته باشید شما همان قدر جذابید که خودتان می‌اندیشید.

راههای محبوب واقع شدن و عاشق کردن دیگران

... هرگاه پایتان را از در خانه بیرون بگذارید و با توده عظیمی‌از الماس بروی زمین روبرو گردید، کم‌کم برایتان عادی شده و دیگر آنها را بچشم سنگهای گرانبها و ارزشمند نخواهید نگریست.زیاد معاشرت کنید... سپس غیر قابل دسترس گردید.

هر چه بیشتر با شخصی ارتباط داشته باشید آن شخص بیشتر شما را دوست خواهد داشت. این را دیوید لیدمن، متخصص رفتار انسانها بیان می‌کند. در واقع حق با اوست.

چندین مطالعه دیگر نشان داده که در معرض قرار گرفتن مکرر با هر محرک خاص ما را نسبت به آن محرک علاقه‌مندتر می‌گرداند. (تنها زمانی این نظریه صدق نمی‌کند که واکنش اولیه ما به آن محرک منفی باشد). بنابراین در ابتدای آشنایی از آنکه کناره گیر، گریزان و غیر قابل دسترس باشید، پرهیز کنید. در عوض به دنبال بهانه‌های فراوان برای آنکه وقت خود را با وی بگذرانید باشید.

اکنون حواستان را کاملاً جمع کنید چون این مرحله زیرکانه بوده و احتیاج به مهارت دارد. درست زمانی که مطمئن شدید که او را مجذوب خود کرده و محبوب گشته اید به تدریج معاشرت خود را کاهش داده و کمتر در دسترس

قرار گیرید و این کار را تا زمانی که وی شما را دیگر ملاقات نکرده و نبیند ادامه دهید.

شما هم اکنون "قانون کمیابی" را بطور مؤثر بکار گماردید. همه ما واقف هستیم که:مردم خواهان چیزهایی هستند که نمی‌توانند داشته باشند. و همیشه در دسترس بودن شما سبب کاهش ارزش و شأن شما می‌گردد. برای مثال هرگاه پایتان را از در خانه بیرون بگذارید و با توده عظیمی‌از الماس بروی زمین روبرو گردید، کم کم برایتان عادی شده و دیگر آنها را بچشم سنگهای گرانبها و ارزشمند نخواهید نگریست.

این قانون کمیابی است که سبب می‌شود بیشتر طالب آنها گردید. با آنان باشید و سپس کمیاب گردید و مشاهده خواهید کرد محبوب‌تر می‌شوید.

ما مرتباً در مورد مسایلی چون شور و اشتیاق، جاذبه جنسی و عشق صحبت به میان میاوریم اما به "شباهت ها" اشاره‌ای نمی‌کنیم. باید آگاه باشیم افراد با خصوصیات متضاد در بلند مدت جذب یکدیگر نمی‌شوند. ما همواره در جستجوی شباهتها میان خود و شریک زندگیمان می‌باشیم. اغلب ما با گشتن و معاشرت با دوستانی که مورد علاقه‌مان نمی‌باشند ترس داریم پس چرا با معشوق خود چنین کنیم؟ علاقمند بودن و دوست داشتن کسی بسیار مهم‌تر از آن است که ما عاشق آن فرد باشیم. تنها شباهت‌های اخلاقی و شخصیتی ما نیست که حائز اهمیت می‌باشد. هرگاه شما با فردی که از لحاظ ظاهر شبیه شما باشد آشنا گردید، احتمال آنکه وی شیفته و دلباخته شما گردد ۴ برابر بیشتر می‌باشد.

قدیس قلب‌ها شوید.

ـ به او نگاه کنید...

زیک روبین روانشناس دانشگاه هاروارد مطالعه‌ای را صورت داد تا دریابد آیا قادر است عشق را بطور علمی‌توسط ضبط مدت زمانی که دو عاشق به یکدیگر چشم دوخته اند، مورد اندازه گیری قرار دهد. وی دریافت که دو فردی که عمیقاً عاشق یکدیگر می‌باشند ۷۵ درصد از زمانی را که گفتگو می‌کنند، به همدیگر نگاه می‌کنند.

و هنگامی که فرد ناخوانده‌ای به میان صحبتشان وارد می‌گردد آهسته‌تر روی از یکدیگر برمی‌گردانند. در گفتگوهای معمولی افراد ۳۰ تا ۶۰ درصد از وقت را به نگاه کردن به یکدیگر اختصاص می‌دهند. اهمیت مقیاس روبین واضح می‌باشد:احتمال آنکه بگوییم دو فرد تا چه میزان عاشق و دلباخته یکدیگر هستند را می‌توان با اندازه گیری مدت زمانی که آن دو عاشقانه به یکدیگر زل می‌زنند تخمین زد.

برخی روانکاوان از آن در حین مشاوره برای آنکه دریابند تا چه اندازه زوجین به یکدیگر علاقه و عشق دارند سود می‌برند.

همچنین این موضوع اطلاعات سودمند زیادی را برای آنکه بخواهید شخصی دلباخته شما گردد در اختیارتان قرار می‌دهد. اینگونه که:هرگاه به شخصی که دوستش می‌دارید در حین گفتگو ۷۵ درصد از زمان به وی نگاه

کنید. با این کار مغز آن فرد را فریب می‌دهید. مغز آن شخص آخرین باری که فردی تا این اندازه به او نگاه کرده را بخاطر آورده و تحلیلش از این نگاه طولانی، وجود عشق و علاقه خواهد بود. در نتیجه این طور می‌اندیشد که عاشق شما است و مغزش شروع به ترشح فنیل اتیلامین (PEA) می‌کند.

این ماده از خانواده آمفی تامین ها می‌باشند که توسط سیستم عصبی ترشح می‌گردد. هنگامی‌که ما عاشق می‌شویم PEA همان عاملی است که سبب تعریق کف دستان، احساس دل‌آشوبی، و افزایش ضربان قلب می‌شود. هر چه شخصی که شما خواهانش می‌باشید PEA بیشتری بدرون جریان خونش جاری گردد احتمال آنکه او دلباخته شما گردد افزایش می‌یابد.

زمانی که شما نمی‌توانید صادقانه فرد بی رغبتی را وابسته خود کنید، بکارگیری این تکنیک تولید PEA را کاملاً میسر خواهد نمود. امتحان کنید. مطمئن هستم از نتیجه کار خود شگفت زده خواهید شد. زمانی که با شخصی هستید به وی حس عاشق بودن را القا کنید و اینکه او سرانجام باورش شود که عاشق شما است، زیاد بطول نخواهد انجامید.

ـ روی برنگردانید...

دیگر یافته‌های تعیین کننده در تحقیقات روبین:اگر فردی به زن و شوهری که در حال گفتگو هستند، ملحق گردد، مدت زمان زیادی طول می‌کشد تا نگاه آن زوج از یکدیگر منحرف شده و به نفر سوم برگردانده شود. باز هرگاه این عمل را با شخصی که هنوز دلباخته شما نگشته بکار بندید، به او طوری القا می‌کنید که گویی دلباخته شماست و باعث سرازیر گشتن مقدار بیشتری PEA داخل جریان خونش می‌شوید. لئیل لونز، متخصص روابط انسانها، این تکنیک را "چشمان آب نباتی" نام نهاده.

چشمانتان را به چشمان فردی که دوستش می‌دارید قفل نموده و ثابت در

همان حالت نگه دارید. حتی زمانی که او صحبتش پایان یافت و یا آنکه شخص دیگری به شما ملحق شد، روی برنگردانید.

وقتی سرانجام خواستید چشمانتان را از چشمانش برگردانید (پس از ۴-۳ ثانیه) آن کار را با بی‌میلی و آهستگی انجام دهید دقیقاً مانند آنکه توسط یک آب نبات به یکدیگر چسبیده‌اید.

شاید این تکنیک زیاد سودمند به نظر نرسد ولی باور کنید هرگاه بطور صحیح صورت گیرد از تعجب نفس شما را بند خواهد آورد.

اگر آنقدر کمرو و خجالتی می‌باشید که قادر نیستید مستقیماً به چشمها خیره شوید از تکنیک آب نبات صرف نظر کرده و از این روش استفاده نمایید. بفردی که وارد گفتگوی شما شده روی برگردانده اما به محض آنکه سخنان آن فرد پایان یافت، به سرعت چشمانتان را به سمت شخص مورد علاقه خود بازگردانید. این یک حرکت بررسی کننده است. شما می‌خواهید واکنش وی را از آنچه گوینده بیان داشته مورد بررسی قرار داده و به وی تفهیم کنید که بیش از آن فرد به او علاقه‌مند هستید.

ـ از علم مردمک سنجی کمک بگیرید...

ما همگی با حالت چشمها پیش از خواب آشنا هستیم وقتی به آنها می‌نگریم نگاهی خمارآلود است. شما تنها به یک چیز برای ایجاد حالت چشمان پیش از خواب نیاز دارید:مردمک‌های بزرگ و متسع.

بر طبق علم مردمک سنجی این عاملی است که همه ما به آن پاسخ می‌دهیم. شما قادر نیستید مردمک چشم خود را آگاهانه کنترل کنید (به همین خاطر است که می‌گویند چشمها هیچگاه دروغ نمی‌گویند). اما شما می‌توانید با ایجاد شرایط مناسب حالت مردمک منبسط را پدید آورده و به نتیجه دلخواه برسید. ابتدا نور را کاهش دهید. هرگاه میزان روشنایی و نور

محیط کاهش یابد مردمک چشمها متسع می‌گردند.

به همین خاطر است که استفاده از نور شمع و یا کلیدهای کاهنده نور چراغها در رستورانهای رمانتیک ضروری می‌باشد. تنها با ملایم کردن و کاهش نور نیست که چهره ما جذاب تر بنظر می‌رسند، مردمکهای منبسط نیز سودمند هستند.

دانشمندان دو تصویر از یک زن را به مردان نشان دادند. هر دو تصویر یکسان و مشابه بود یکی از دو تصویر طوری دستکاری شده بود که مردمک چشمها بزرگتر بنظر برسند. زمانی که تصویر دستکاری شده را نشان مردان دادند، آنها زن را در تصویر دستکاری شده، دو برابر جذابتر از تصویر واقعیش تشخیص دادند. بروی چهره مردان نیز آزمایش مشابهی صورت گرفت و به زنان نشان داده شد و نتایج مشابهی حاصل گشت.

همچنین هنگامی‌که ما به چیزی علاقه داریم و دوستش می‌داریم می‌نگریم، مردمک چشمانمان باز، بزرگتر و متسع می‌شوند. این را نیز می‌توان توسط تصاویر به اثبات رساند. این بار پژوهشگران تصویر یک زن زیبا را میان تعداد زیادی از تصاویر معمولی و پیش پا افتاده قرار دادند سپس تغییر اندازه مردمک چشمهای مردان حین مشاهده آن تصاویر را مورد بررسی قرار دادند. بدون استثنا مردمک چشمهای مردان بروی تصویر مورد نظر منبسط می‌گشت.

این یعنی که هرگاه شما شدیداً مجذوب شخصی شده باشید باید تا حالا مردمک چشمانتان مانند حفره‌های سیاه متسع و بزرگ شده باشد! یکی از فعالیت های همیشگی و پیگیرانه نسل هاجوان در بیشتر کشورها و فرهنگ ها، تلاش در راه جذابتر شدن است. آنها مایلند به هر شکلی که شده خود را جذاب و جذابتر کنند. لباس های زیبا و خوش دوخت، آرایش ها و پیرایش های روزافزون، رفتارهای مدگرایانه، عمل‌های جراحی زیبایی و لیزری

سخت یا آسان، رژیم‌های غذایی و پرورش اندام، حتی کسب اطلاعات عمومی‌در حد مورد قبول جامعه و یادگیری استفاده از تکنولوژی و...

شانه‌هایی هستند که تمایل و گرایش جوانان را به مطرح شدن در بین همسالان و افزایش جذابیت تایید می‌کند. جالب این جاست که بیشتراین ابزارها و روش‌های جذاب کننده، گران قیمت هستند و گاه شخص باید ماهها و بلکه سالها صبر کند تا بتواند هزینه و شرایط لازم برای کسب یا انجام آنها را بدست آورد. اما به هر حال طاووس جذاب شدن آنقدر مهم و باارزش هست که جور هندوستان رفتن کشیده شود.

من می‌خواهم برایتان روشی را برای جذاب شدن بازگو کنم که برای همه جوان‌ها و البته برای همه انسانها قابل استفاده است. فرمولی ساده و در عین حال کاربردی که ارزان هم هست. یعنی در این فرمول، برای دست یافتن به جذابیت نیازی به صرف هزینه‌های گزاف و پرداخت رقم‌های نجومی‌نیست. همچنین هر کس با هر قیافه، اندام، تحصیلات، ثروت یا مقام اجتماعی که باشد ممنوعیت یا محدودیتی در استفاده از این فرمول ندارد. از طرفی جذابیتی که در فرد ایجاد می‌شود هم دائمی و ماندگار است و با بالا رفتن سن و سال یا با تغییر مد یا عوض شدن ذائقه و سلیقه مردم، زائل نمی‌شود! حتما تعجب می‌کنید چون تا کنون فرمولی به این قدرت و با این نتیجه حتمی و قطعی ندیده و نشنیده‌اید. اما این فرمول بارها بطور عملی تست شده و از محک آزمون‌های بسیار، سربلند بیرون آمده و افرادی که حتی منکر قابلیت‌ها و عملکرد آن بوده‌اند با نگاه ناباورانه و با وجود تردید و شک بسیار دست به انجام آن زده و بزودی شیفته و مریدش شدند چرا که جذابیت خود را با چشم خود دیدند و با تمام وجود احساس کردند. من این فرمول را برایتان خواهم گفت اما قبل از آن، مختصری درباره جذاب شدن می‌گویم. این که جذابیت به چه

معناست و اصولا ما به دنبال چه هستیم و چه کیفیتی را می‌خواهیم تجربه کنیم؟

همه‌ی شما علاقه‌مندید که درباره‌ی خودتان احساس خوبی داشته باشید. به یاد داشته باشید که شما با دیگران برابرید و جاذبه و آمیزه‌ی جذابیت خاص خود را دارید، اما می‌تواند میزان تلاش شما برای رسیدن به جذابیت بیشتر متفاوت باشد.

فریبنده و دلربا باشیم؟

فریبندگی یعنی اینکه بتوانید دیگران را به سوی خود جذب کنید. این خصلت اخلاقی به مرور زمان بدست می‌آید، از آنجایی که هر یک از افراد در زمان تولد با میزان مختلفی جذابیت پا به این دنیا می‌گذارند می‌توان گفت که درصد بسیار زیادی از جذابیت اکتسابی است و با کمی‌تمرین به راحتی قابل دسترسی خواهد بود. مانند ورزش، هر چه بیشتر تلاش کنید، موفق‌تر خواهید بود. تلاش و توجه تمام و کمال به نیازها و خواست‌های دیگران می‌تواند به شما این اطمینان را بدهد که به چهره یک فرد جذاب تبدیل شده‌اید.

مراحل:

۱. طرز ایستادن خود را تصحیح کنید.

اگر شرایط بدنی شما در حد مطلوب قرار داشته باشد، گویای این مطلب است که یک فرد با اعتماد به نفس بالا هستید، حتی اگر از درونتان هم یک چنین احساسی نداشته باشید. در زمان راه رفتن باید محکم و ثابت قدم بردارید. کمرتان کاملاً صاف باشد، و شانه ها به سمت عقب گرایش داشته باشند. شاید در ابتدا زمانیکه یک چنین وضعیتی را تمرین می‌کنید برایتان قدری عجیب و دشوار باشد، اما پس از سپری شدن چند روز به آن عادت پیدا می‌کنید.

۲. ماهیچه‌های صورت را رها کنید.

سعی کنید ماهیچه‌های صورتتان را رها کنید تا صورت، حالت طبیعی و دلپذیر خود را داشته باشد. با این چهره می‌توانید رو به دنیا کنید و به همگان بگویید که از هیچ چیز نمی‌هراسید.

۳. ارتباط برقرار کنید.

هنگامیکه با فرد دیگری روبرو می‌شوید، با چشم‌های خود با او ارتباط برقرار کنید، سرتان را به نشانه تائید تکان دهید، لبخند بزنید و شادی خود را به او انتقال دهید. اصلاً نگران عکس العمل فرد مقابل نباشید و البته در عین حال باید به یاد داشته باشید که در این کار زیاده روی نکنید.

۴. نام افراد را به خاطر بسپارید.

زمانیکه برای اولین بار کسی را ملاقات می‌کنید سعی کنید که نام او را به خاطر بسپارید. این کار برای خیلی از افراد دشوار است. زمانی‌که نامشان را می‌گویند، آنرا چندین مرتبه با خود تکرار کنید تا نامشان در ذهنتان باقی بماند و سپس نام خود را نیز به آنها بگویید؛ به عنوان مثال سلام "سارا" من "رامین" هستم. زمانی هم که با آنها خداحافظی می‌کنید، باز هم سعی کنید چند مرتبه دیگر نام آنها را تکرار کنید تا به طور کامل در ذهنتان باقی بمانند. هر چقدر بیشتر نام آنها را تکرار کنید، بیشتر به یادتان می‌ماند و طرف مقابل هم احساس می‌کند که او را بیشتر دوست می‌دارید و احتمال این امر که با شما بیشتر گرم بگیرد افزایش پیدا می‌کند.

۵. به دیگران علاقمند باشید.

اگر شما یکی از آشناهای قدیمی‌را ملاقات کردید به عنوان مثال یک همکار، همکلاسی، دوست یکی از دوستان و... در مورد خانواده و علاقمندی‌های جدید آنها سوالاتی مطرح کنید. اسم افراد نزدیک به آنها را

بپرسید و نام آنها را به خاطر بسپارید. مطرح کردن یک چنین مسائلی، موضوعات جدیدی برای صحبت کردن در اختیار شما قرار می‌دهد و آن‌وقت مجبور نیستید که تنها در مورد کار و کلاس‌های درسی با هم صحبت کنید. می‌توانید تا حدودی در مورد خودتان نیز صحبت کنید. در تمام طول بحث خودتان را علاقمند نشان دهید و نشان دهید که تمایل دارید به گفتگوی خود با او ادامه دهید.

۶. گفتگو در مورد موضوعات مناسب.

باید در مورد موضوعاتی صحبت کنید که طرف مقابل به آنها علاقه دارد، حتی اگر خودتان هم علاقه شدید به آنها نداشتید، بازهم این کار را ادامه دهید. به عنوان مثال اگر در یک جمع ورزشی قرار گرفتید، در مورد بازی دیشب یا گل کردن تیمی‌که به تازگی وارد لیگ شده صحبت کنید. اگر با کسانی هستید که به سرگرمی‌های مختلفی علاقمند هستند، می‌توانید در مورد سرگرمی‌های مورد علاقه آنها از جمله ماهیگیری، بافتنی، کوهنوردی، و سینما صحبت کنید.

هیچ کس از شما انتظار ندارد که در تمام زمینه‌ها یک متخصص باشید، باید به آنها بگویید که فقط به دلیل علایق شخصی است که تمایل دارید در مورد موضوعات مختلف با دیگران به بحث و گفتگو بنشینید. ذهن خود را باز کنید، اجازه دهید تا دیگران توضیحات لازم در مورد موضوعات مختلف را برای شما بازگو کنند. روراست باشید و به آنها بگویید که دانشتان در مورد برخی چیزها محدود است و بدتان نمی‌آید که چیزهای بیشتری در مورد آن مبحث یاد بگیرید.

۷. به جای غیبت کردن دیگران را تکریم کنید.

اگر در جمعی در حال صحبت کردن هستید که همه افراد به نحوی در مورد یک شخص بخصوص در حال غیبت کردن هستند، بد نیست شما چیزی

در مورد آن بگویید که دوست می‌دارید. گفتن چیزهایی که در دیگران دوست می‌دارید می‌تواند ۱۰۰٪ شما را تبدیل به یک فرد جذاب کند. در عین حال با این کار می‌توانید حس اعتماد دیگران را نیز به خود جلب کنید. همه اطرافیان به این نتیجه می‌رسند که شما هیچ وقت ایده‌ی بدی نسبت به دیگران ندارید. همه به این نتیجه می‌رسند که آبرویشان در دست شما محفوظ خواهد بود.

۸. دروغ نگویید.

شاید به دلایلی دروغ بگویید اما مدارک و شواهدی وجود دارد که بر خلاف گفته‌های شماست. اگر به مریم بگویید که عاطفه را دوست دارید و به نسیم بگویید که عاطفه را دوست ندارید، مطمئن باشید که مریم و نسیم با هم صحبت می‌کنند، حرف‌های شما را با هم در میان می‌گذارند، و با این کار اعتبارتان را نزد آنها از دست خواهید داد، و از آن به بعد هم دیگر هیچ کس حرف‌های شما را باور نخواهد کرد.

۹. با صداقت از دیگران تعریف و تمجید کنید.

این کار خصوصاً در ارتقای عزت نفس دیگران نقش مهمی‌را بازی میکند. چیزهایی که خوشتان می‌آید را انتخاب کنید و در هر شرایطی به آنها اشاره داشته باشید. اگر از کاری و یا از کسی خوشتان می‌آید راهی برای بیان آن پیدا کنید و فوراً به آن اشاره کنید. اگر برای انجام این کار بیش از اندازه صبر کنید، ممکن است حرف‌های شما قدری ریاکارانه جلوه کنند. زمانیکه احساس می‌کنید با تشویق‌های خود می‌توانید زمینه پیشرفت را برای آنها فراهم آورید، حتماً این کار را انجام دهید و از آنها تعریف کنید. اگر احساس می‌کنید که چیزی در مورد فردی تغییر پیدا کرده است (به عنوان مثال مدل مو، طرز لباس پوشیدن و...) به آن توجه کنید و چیزی را که در مورد آن خوشتان آمده، به زبان بیاورید. اگر مستقیماً سوالی می‌پرسید، با خوشرویی آنرا بیان کنید و

سپس سوال خود را با یک تعریف بجا به پایان برسانید.

۱۰. در پذیرش تعریف و تمجید مهربان باشید.

این فکر را که برخی از تعریف و تمجیدها هدف خاصی را در پس خود دارند را از ذهن بیرون کنید. در قبول هر نوع تعریف و تمجیدی پرحرارت و علاقه‌مند ظاهر شوید. خیلی بیشتر از گفتن یک خیلی ممنون ساده پیش بروید و آنرا با جملاتی نظیر: خوشحالم که خوشت آمده و یا خیلی مهربانی که به این مورد اشاره کردی همراه کنید. این عبارات خودشان می‌توانند به عنوان نوعی تعریف و تمجید در جواب تعریف‌های فرد مقابل به شمار روند. در عین حال باید دقت داشته باشید که برداشت بدی از تعریف‌های دیگران نکنید. به عنوان مثال اگر کسی به قصد تعریف از شما گفت:«نمیدانی چقدر دلم می‌خواست که من هم به اندازه تو... بودم» شما نباید در جواب او بگویید من اصلاً هم یک چنین خصوصیتی را نداشته و ندارم و احساس می‌کنم که برداشت تو در این مورد غلط بوده و قضاوت نادرستی داشتی.

۱۱. تن صدای خود را کنترل کنید.

یکی از نکات ضروری که باید همواره به خاطر داشته باشید، ماهیت صحبت کردن است. برخی از افراد هستند که در درون خود احساس ناامنی می‌کنند و به راحتی نمی‌توانند تعریف و تشکر دیگران را پذیرا شوند. در مورد یک چنین افرادی بیشتر باید دقت کنید و روان و سلیس با آنها صحبت کنید. اگر تمایل داشتید به آنها بگویید که "امروز زیبا شده اید" تن صدایتان باید همانطوری باشد که می‌گویید:"امروز روز زیبایی است." هر گونه تغییر در تن صدا و نحوه بیان کردن آن، این شک را در آنها بوجود می‌آورد که گفته‌های شما از سر صدق و درستی نیست. می‌توانید برای تمرین، صدای خود را روی نوار ضبط کنید و چند مرتبه آنرا گوش کنید تا متوجه هر گونه تغییری بشوید. از

خودتان سوال کنید که صدای شما نشان می‌دهد که از روی صداقت صحبت می‌کنید؟ تا زمانیکه به یک عبارت خالصانه و صادقانه نرسیده اید، به ضبط کردن صدای خود ادامه دهید.

چند نکته

۱. همیشه خونسرد باقی بمانید. قصد شما خوشحال کردن دیگران است و نباید به این موضوع فکر کنید که ممکن است آنها در قبال شما چه واکنشی نشان داده و چه خیال بافی‌هایی در ذهن خود انجام دهند. اگر این کار را انجام دهید، آنوقت تمام تاثیر این کار بر روی صورت شما نمایان خواهد شد، و تبدیل به فردی می‌شوید که فقط در پی راضی کردن اطرافیانش است. کسی که نیازهای شخصی‌اش را زیر پا می‌گذارد تا دیگران دوستش بدارند. باید همیشه به خاطر داشته باشید که مردم آنقدر کارهای متنوع دارند که نمی‌توانند که همواره به شما فکر کنند. بیشتر اوقات در مورد خودشان و کارهایی که باید انجام دهند، فکر می‌کنند.

۲. میزان جذابیتی که می‌توانید بدست آورید، به میزان خلاقیت شما در تحسین کردن دیگران بستگی دارد. تعریف‌ها و تحسین‌های خود را با لحنی قاطع اما در عین حال شاعرانه بیان کنید. هیچ اشکالی ندارد که چند قطعه از قبل آماده شده را در ذهن داشته باشید تا در زمان تحسین کردن از فردی بیان کنید، اما افراد جذاب کسانی هستند که بتوانند در همان لحظه چیزی را ابداع کنند و نوآوری به خرج دهند. اگر ذهن شما خلاقیت داشته باشد و دائماً ابداع و نوآوری کنید، دیگر نگران تکرار مکررات هم نخواهید شد.

۳. گاهی اوقات مجبور می‌شوید عقایدی را بیان کنید که شاید کمتر اتفاق می‌افتد دیگران نظر مثبتی نسبت به آن داشته باشند. در چنین شرایطی می‌توانید این کار را با قدری شوخی بیامیزید. شوخی و خنده مانند قاشق پر از

شکری هستند که به بیمار کمک می‌کنند دارو را راحت‌تر فرو ببرد.

۴. همدلی یکی از ملزومات بی چون و چرای جذابیت است. باید بدانید که چه چیزهای اطرافیانتان را خوشحال میکنند و چه مواردی موجبات ناراحتی آنها را فراهم می‌آورند، آنوقت می‌توانید بهترین انتخاب را در مورد آنها داشته باشید.

۵. اگر احساس می‌کنید که به یکباره نمی‌توانید عضلات صورت خود را رها کنید، می‌توانید این کار را از شانه های خود شروع کنید، اگر از جای اصلی خود بالاتر آمده باشند، نشان دهنده این مطلب هستند که شما قدری عصبی هستید. آنها را به سر جای خودشان بازگردانید، ژست عمومی‌بدن خود را تصحیح کنید، نفس عمیقی بکشید و لبخند بزنید.

هشدار

۱. از بحث و جدل بپرهیزید. حتی اگر نیمی‌از افراد با شما موافق باشند، باز هم شما نمی‌توانید جذابیت ۱۰۰٪ پیدا کنید. چیزهایی که بر زبان می‌آورید باید برای تمام افراد خوشایند باشند. زمانی که احساس کردید دلتان می‌خواهد در یک بحث شرکت کنید، از خودتان بپرسید که:"آیا واقعاً لازم است که در همین لحظه، نظر خودم را مطرح کنم؟" اگر احساس می‌کنید که هیچ گونه الزامی‌در این کار وجود ندارد، بنابراین قدری بذله‌گویی کنید و مطرح کردن نظر خود را بگذارید برای یک وقت دیگر.

۲. هیچ گاه به جوک‌هایی که خودتان تعریف می‌کنید، نخندید. این کار سیمای قشنگی ندارد. می‌توانید لبخند بزنید؛ همین کفایت می‌کند، اصلاً هم ناراحت نشوید اگر هیچ کس به آن نخندید. گاهی اوقات افراد متوجه جوک نمی‌شوند. این امر باید برای خود آنها ناراحت کننده باشد که متوجه منظور شما نشده‌اند. هدف شما صرفاً خوشحال کردن آنها بوده است.

۳. هیچ گاه در مورد مسائل مختلف توضیح بیش از اندازه ندهید چون صرفاً ارزش گفته‌های خود را از بین می‌برید. این کار نشان دهنده این مطلب است که شما از اعتماد به نفس پایینی برخوردار هستید و به سختی می‌توانید باور کنید که دیگران حرف‌های شما را متوجه شده‌اند. همچنین ممکن است این سوء تفاهم را نیز ایجاد کند که شما به مخاطبان خود اعتماد ندارید و تصور می‌کنید که آنها متوجه منظورتان نمی‌شوند و خودتان قصد دارید به جای آنها تصمیم بگیرید. زمانیکه نکات غیر ضروری را از گفته‌های خود حذف می‌کنید، مردم با اشتیاق بیشتر به حرف‌های شما گوش می‌دهند. با این کار ممکن است که برای کسب اطلاعات بیشتر نیز وارد بحث شده و سوالاتی را مطرح کنند. باید اعتماد کنید که مخاطبانتان حساب دو دوتا چهارتا سرشان می‌شود.

۴. برخی از افراد هستند که مقوله تکبر و جذابیت را اشتباه می‌گیرند. درحقیت باید دانست که تکبر نقطه مقابل جذابیت است. جذابیت حس رضایت دیگران را بر می‌انگیزد، اما تکبر فقط می‌خواهد حس رضایت فردی را برانگیزاند. تکبر افرادی را جذب می‌کند که در وجود خود ناامنی‌هایی دارند، اما جذابیت توانایی جذب تمام افراد را دارد.

۵. اگر دلتان می‌خواهد که اطرافیان دوست‌تان داشته باشند و با همنوعان خود روابط حسنه برقرارسازید ویقین پیدا کنید که دوستتان دارند نوشته زیر رابه دقت بخوانید. اگر دلتان محبوبیت می‌خواهد هیچ خجالت نکشید زیرا این یک نیاز طبیعی آدمیزاداست. ویلیام جیمز روانشناس بزرگ امریکایی درجائی نوشته است که (یکی از عمیقترین وریشه دارترین انگیزه‌های آدمیزاد اینست که محبوب واقع شوند و مردم قدر آنها را بشناسند) امامیل به محبوب شدن گاه دورنیست مارادرمعرض خطر بگذارد بدین معنی که آنچنان به محبوبیت خودعاشق شویم که برای بدست آوردن آن به وسایل نامبارک دست یابیم.

مثلا به چاپلوسی بپردازیم و مجیز و تملق دیگران را بگوئیم و حتـی از ایـن هم فراتر رفته محبوبیت خود را به قیمت تحفه‌هائی که به افراد می‌دهیم تأمین سازیم. به صراحت باید بگویم که محبوبیت یـک امـر مـادرزادی وارثـی نیـست البته بعید نیست عده‌ای بیشتر ازسایرین آماده کسب محبوبیـت باشـند ولـیکن دیگران را نیز اگر بخواهند می‌توانند با بذل مختـصر کوشـش بـه همـان انـدازه محبوب شوند. کسانی‌که محبوب می‌شوند کسانی هستند که حـاکم بـر روابـط خود با دیگران هستند و ما اکنون عوامل شش گانه راکه اگر بـدان عمـل کنیـد شما را در خانه و اداره و مدرسه محبوب خواهد سـاخت، یکـی بعـد از دیگـری تشریح می‌سازیم:

ـ **نخست:** آنکه ظاهرآراسته دربسیاری از مواردخیلی مفید است ولـیکن در کار محبوب شدن تاثیر در درجه اول ندارد و حال آنکه اگر در تمیـزی لبـاس و آراستگی آن بکوشید این البته در محبوبیت و عزیز شدن شما موثراسـت. زنـی که می‌خواهد محبوب شوهرش واقع شود مجبورنیـست لبـاس فـاخر بپوشـد و بهترین و گرانترین عطرها و کرم‌ها را به سر و صورت خود بمالد بلکه اگر تمیـز و مرتب باشد باهمان لباس ساده خانـه نیـز قـادر اسـت عزیـز شـوهرش شـود. بی‌گمان یک شخص عالی مثل خورشید نورافشانی می‌کنـد و جامـه کثیـف یـا موهای ژولیده وپریشان وصورت ناشسته قادرنیست ازنورافـشانی آن جلـوگیری کند ولیکن چه اصراری هـست کـه خورشـید تابـان شخـصیت خـود را بـا ابـر ژولیدگی بپوشانیم؟ زیرا ظاهر ما نباید مخل تشعشع باطن مـا باشـد کـه هـیچ بلکه باید به تلالو باطن وشخصیت درخشان ما کمک کند. بسیار اتفاق می‌افتـد که از طرزلبا س پوشیدن افراد می‌توان بـه شخـصیت آنـان پـی بـرد ودر مثـل درباره لاابالی‌گری وبی‌ذوقـی ویـاذوق وشـم هنـری وحالـت خـود نمـایی آنهـا بدرستی داوری کرد، هیچکس نمی‌تواند منکر این امر شود که ظاهر کـسان در

روابط اجتماعی آنان موثر است. ودر عکس العمل دیگران نسبت به آنان تاثیر می‌گذارد. با همه آنچه گذشت نقش ظاهر درمحبوبیت چندان زیاد نیست واهمیت آن در این است که معاشران درنخستین وحله برخورد از روی ظاهر ما درباره ما داوری می‌کنند و اگر ظاهر هم زننده باشد ممکن است از ما داوری جوینده واین زحمت را به خود ندهند که با وجود ظاهر ناخوشایندمان با ما معاشرت کنند تا بعداً پی به شخصیت جالب ما ببرند.

ـ **دوم:** آنکه برای کسب محبوبیت به تبسم وشادی نیاز داریم البته ناگفته پیداست که رفتار ما باید متناسب با مقتضیات واوضاع واحوالی که در آن هستیم باشد. مثلاً ما هیچوقت انتظار نداریم که فلان رئیس اداره‌ای که برای نخستین بار به ملاقاتش می‌رویم قاه قاه با ما بخندد وازاین قبیل. باری هرکدام از ما مثل این است که در هر مقامی‌که باشیم شرایطی در دور وبر خود پدید می‌آوریم. مثلا شرایط دوروبر بعضی از مردم ناخوشایند است وآدمی را می‌گریزاند وبر عکس شرایط عده‌ای دیگر گیرا ودل‌چسب است. اگر دلمان می‌خواهد که محبوب بشویم باید بکوشیم که فضای دوربر خود را گیرا و جذاب سازیم، مثل آهن ربایی که دوروبرش همه چیز را به خود جلب می‌کند وبرای این کار باید از غرولند کردن پرهیز کنیم ودر اشخاص واشیاواحوال به دنبال چیزهایی بگردیم که موجب نشاط ما می‌شود. داشتن کنجکاوی وحساسیت نسبت بدانچه مردم درباره ما فکر می‌کنند و ابراز علاقه واقعی در این خصوص از جمله چیزهایی هستند که ملال و خود خوری و سایر عواملی را که مخل و مزاحم نشاط خاطر ماست از ذهن ما دور می‌سازند. معنای وسیعتر نشاط و شادی این است که به چیزی علاقه داشته باشیم مثلاً وقتی داریم نمایشی را تماشا می‌کنیم و یا باکسی مشغول صحبت هستیم و یا داریم کاری می‌کنیم و یا بازی می‌کنیم شور و شوق ما از ناصیه و رفتار ما پیدا خواهد بود. شور و شوق

ونشاط مزبور به اطرافیان ما منتقل می‌گردد ومیان ما وآنها رابطه ای برقرار می‌سازد زیرا این دیگر به تجربه ثابت شده است که آدمهای پرشوروشوق بیش از افراد سرد و بی‌حال کسان را به خود جلب می‌سازند.

ـ **سوم:** آنکه فروتنی یکی از شرایط اساسی کسب محبوبیت است کسانی که خودخواه هستند وپیوسته از برتریهای خیالی خود حرف می‌زنند وبدان می‌بالند کمتر ممکن است مردمانی محبوب باشند. این بدان معنی نیست که برای محبوب شدن تا بدان جا شکسته نفسی و فروتنی را افراط کنیم که به عزت نفس و غرور و اعتماد به نفس ما لطمه وارد آید. باید تا آنجا که امکان دارد کارهائی را که به ما محول شده است به خوبی انجام دهیم و وقتی کار خود رابه خوبی به انجام رساندیم به آن افتخار کنیم اما در عین حال باید خود را آماده کنیم که از دیگران چیز یاد بگیریم و به اصلاح اشتباهات خود بپردازیم تا نتایج آینده کار ما بهتر شود. آدمیانی که به واقع چیزدان هستند کمتر متکبر و خودخواه از آب در می‌آیند. چون چنین کسانی بهتر از هر کس می‌دانند که معلوماتشان در نتیجه با مجهولاتشان چه اندازه ناچیز است.

گوش دادن به حرف دیگران تا حدودی محاسن زیادی دارد زیرا اطرافیان ما وقتی ببینند که ما به حرفشان گوش می‌دهیم تا چیز یاد بگیریم حس خودخواهی شان تسکین می‌یابد واین امر به محبوبیت ما در میان آنان کمک خواهد کرد. بنابراین بدنیست در طی معاشرتهایتان بکوشید تا کسان را به صحبت کردن درباره اموری هدایت کنید که در آن خبره ومطلع‌اند. البته هر کدام ازما سلیقه‌های خاصی دراین زمینه داریم ولیکن فروتنی، احترام به آزادی عقیده دیگران وجرمی‌نبودن وحق حیات برای دیگران قایل بودن ازجمله چیزهایی است که در هرکسی باید پیدا شود وزیبائی‌گرائی خاصی خواهد داشت. به جای آنکه به دیگران بگوئید که فلانی عقیده‌اش صددرصد غلط است

بهتر است بگوئید عقیده شما را فهمیدم ولی فکر نمی‌کنید ... رعایت ادب به کسب وجهه شما در افرادکمک خواهد کرد. از اینها گذشته اگر میان مردم به منطقی بودن و خردمندی معروف شوید این خود از وسایلی است که شما رابه محبوبیت نزدیکتر می‌سازد.

ـ **چهارمین نکته:** این است که دیگران را بیازمایید وبگذارید دیگران شما را بیازمایند.کمتر چیزی است که بیش از حقه بازی ودوروئی موجب انزجار انسان از دیگران شود منظورم این است وقتی که حس می‌کنیم فلانی قابل اعتماد نیست خیلی زود روابط خود را با اوقطع می‌کنیم. محبوبیت ما زمانی افزایش می‌یابد که دربین مردم به این صفت معروف شویم که پیوسته در فکر امتحان دادن و امتحان کردن معاشران خودهستیم. اشخاص مرتب دلشان می‌خواهد که دیگران آنها را بیازمایند البته چندان مطبوع نیست که حس کنید کسی دارد در خفا رفتار و کردار و گفتارتان را بررسی می‌کند. مردم معمولاً از کسانی بدشان می‌آید که به آنان بدگمان باشند ودر معاشرت باآنان جانب صراحت را رعایت نکنند وحال آنکه اگربدانند که داریم آزمایششان می‌کنیم به ما علاقه‌مند می‌شوند و به محبوبیت ما افزوده می‌گردد. به همین دلیل نیز باید خودمان را اشخاصی نشان دهیم که ظاهر و باطنشان یکی است و چنین اشخاصی از هر امتحانی سربلند در می‌آیند وذیلاً طریق سه گانه‌ای را که برای نشان دادن صداقت لازم است شرح می‌دهیم.

ـ **اول:** گفتار وکردارما باید باهم جوردربیاید یعنی اگر قولی دادیم یا ادعایی کردیم باید بدان عمل کنیم وباصطلاح خودمان واعظ غیر متعظ نباشیم.

ـ **دوم:** اینکه صداقت و یکی بودن ظاهر و باطن ما زمانی برهمه آشکار خواهد بود که بدانند پشت سرشان از آنها غیبت نمی‌کنیم یعنی در غیابشان چیزی بگوییم که در حضورشان نمی‌گوئیم. غیبت هر چند که ممکن است از

خبث نباشد ولیکن دشمن شماره یک محبوبیت شماست.

ـ **سومین طریق:** آنست که اشخاص باید به رازداری شما ایمان آورند وقتی که از شما خواهش می‌کنند که رازشان را فاش نسازید جداً وصمیمانه از این کار خودداری نمائید. این بود راههای سه گانه‌ای که هر کسی می‌تواند هم دیگران را به مدد آن بیازماید وهم به دیگران اجازه بدهد که اورا بیازمایند.

ـ **پنجمین نکته:** این است که تا آنجا که برایمان مقدور است از تشویق دیگران مضایقه نکنیم چه بدین وسیله عوض آنکه خود را بسازیم به ساختن دیگران اقدام می‌کنیم. وقتی که دیگران را به خودشان خوشبین ساختیم به ناچار آنها را به خودمان نیز خوشبین ساخته‌ایم روشن‌تر بگویم وقتی که مرتباً از دیگران انتقاد می‌کنیم بالاخره به جائی می‌رسیم که آنها نسبت به خودشان بدبین می‌سازیم واین بد بینی سرانجام به خود ما بر می‌گردد و به محبوبیت ما لطمه می‌زند. این طبیعت بشر است از آدمی‌که از او به شدت انتقاد کند خوشش نخواهد آمد. در توراتست، که یکی از برادرانش به او می‌گوید (برادر سخنان حکیمانه توموجب شده است که عده‌ای به خود خوشبین وامیدوار شوند) مگر خود ما از چنین کلمات حکیمانه‌ای در زندگی خصوصی خود سود نجسته‌ایم؟ پس این به دست ماست که با تشویق مردم به محبوبیت خود نزد آنان بیفزائیم. یک سخن گرم وامید بخش نمی‌دانید چه تاثیر معجزه آسایی در التیام جراحات محرومان و درماندگان ونومید شدگان دارد. به مصداق :

تونیکی می‌کن و در دجله انداز　　　　که ایزد در بیابانت دهد باز

هر کمک فکری که به دیگری بکنید از فواید آن برخوردارخواهید شد. شکسپیر برای کسب محبوبیت بهتر از این نیست که آدمی طوری مردم را تشویق کند که آنها احساس نمایند بر اثر ملاقات با او به زندگی امیدوارتر و قوای انسانی خویشتن خوشبین‌تر شده‌اند.

- **ششمین نکته:** بالاخره این است که به مردم کمک کنید ممکن است عده‌ای بگویند که اگربه مردم کمک کنیم سوء استفاده خواهند کرد ولیکن به این بهانه نمی‌شود از کمک به مردم چشم پوشید. فراموش نباید کرد یکی از شرایط کسب محبوبیت این است که به مردم کمک کنیم وهم از آنان کمک قبول کنیم. یکی از مشکلات کار این است که بعضی از مردم نه تنها از کمک‌های ما سوءاستفاده نمی‌کنند بلکه از پذیرفتن کمک نیز بیزارند. برای احتراز از این مشکلات باید به نحوی رفتار کنیم که مردم تصور نکنند که راه می‌رویم تا به مردم کمک کنیم. بدنیست قصه مرد سامری را از در اینجا نقل کنم:حضرت عیسی در جواب عده‌ای از مردم که از اوسئوال می‌کردند چگونه به مردم کمک کنیم فرمود:روزی مرد محترمی‌در بیابان بیت‌المقدس اسیر دزدان شد ودزدان زخمی به او زده و اورا کناری گذاشته پا به فرارگذاشتن عده‌ی زیادی از مردم که پاره‌ای از آنها اهل دین نیز بودند از کنار او رد شدند بدون آنکه توجهی به اوکنند تا آنکه مرد سامری که هیچ داعیه‌ای هم نداشت از آنجا عبور می‌کرد که چشمش به آن مرد زخمی افتاد، بی‌درنگ به بیماریش همت گماشت و مرهمی برزخمش گذاشت (منظور حضرت مسیح این بودکه آدمی هر وقت که فرصت کمک پیش آید باید کمک کند نه اینکه کمک به دیگران راحرفه خود سازیم)

کشش و جاذبه بین فردی

ما در این بخش توضیح خواهیم داد که چگونه ۲ نفر در ابتدای امر در نتیجه رویارویی‌های تصادفی در مدرسه، محیط کار یا جایی که زندگی می‌کنند، آشنا می‌شوند. ظاهراً جزئیات نامربوط مجاورت فیزیکی با دیگران می‌تواند شانس اینکه ۲ نفر به طور مکرر با هم در تماس باشند را افزایش یا کاهش می‌دهد و چنین دیدارهای مکرر اغلب پایه اساسی کشش و جاذبه هستند.

دومین عامل خیلی مهم، حالت عاطفی فرد است. این ساده به نظر می‌آید که بگوییم ما گرایش داریم تا افرادی را که عواطف مثبت را در ما تداعی می‌کنند دوست داشته باشیم و آنهایی که احساسات منفی را در ما تداعی می‌کنند دوست نداشته باشیم.

واکنش‌های عاطفی در ما با افرادی که آنها را ملاقات می‌کنیم توسط اینکه چگونه ویژگی‌های قابل مشاهده‌ی آنها را ادراک کنیم، مشخص می‌شوند (ویژگی‌های قابل مشاهده نقش اساسی را در تعاملات اولیه نسبت به فرد غریبه ایفا می‌کنند. همچنین فرایند کشش و جاذبه به نیازهای افراد درگیر هم بستگی دارد.) بسته به قدرت انگیزه پیوندجویی هر فرد، آنها ممکن است بیشتر

یا کمتر باانگیزه شوند تا روابط را ایجاد کنند.

اگر همه به این ۴ عامل، مجاورت فیزیکی، هیجانات مثبت، ویژگی‌های قابل مشاهده و نیاز به پیوند جویی عمل کنند، فرایند کشش و جاذبه می‌تواند به مرحله نهایی ارتقاء یابد. بنابراین، دو نفر به دنبال موقعیتی هستند که در آن در مورد نگرش‌ها، باورها، ارزش‌ها، علایق و چیزهای بیشتری در این رابطه مشابه باشند تا اینکه تفاوت داشته باشند. جاذبه از طریق حوزه‌ای که در آن شباهت‌ها مهم‌تر از عدم شباهت‌ها هستند، افزایش می‌یابد. مرحله آخر زمانی اتفاق می‌افتد که هر فردی عشق دو طرفه‌شان را یا با گفتار یا با کردارشان ابراز می‌کنند. بنابراین ۴ عامل مؤثر در جاذبه بین فردی:

- مجاورت فیزیکی
- حالت عاطفی فرد
- ویژگی‌های قابل مشاهده
- نیاز به پیوند جویی

ـ آغاز جاذبه:

جاذبه بین فردی به نگرش نسبت به شخص دیگر اشاره دارد. چنین ارزیابی‌های بین فردی در طول پیوستاری که از علاقه‌مندی تا بی‌علاقگی تغییر می‌کند، قرار می‌گیرد. هر یک از ما توسط افرادی مورد دوست داشتن قرار می‌گیریم و توسط افرادی نیز مورد تنفر. نسبت به بیشتر افرادی که با آنها ارتباط داریم، توسط آنها به طور ویژه و خاص مورد دوست داشتن یا تنفر قرار نمی‌گیریم و عکس‌العمل‌هایشان خنثی است (می‌توانیم عکس العمل‌هایشان را نسبت به خودمان خنثی کنیم). در عوض، ما بعضی افراد را دوست داریم، بعضی‌ها را دوست نداریم و نسبت به اکثر افراد بی‌تفاوت هستیم.

تحقیقات روی جاذبه بین فردی جهت شناسایی عواملی که بر ارزیابی فرد از

دیگری مسئول هستند، طراحی شده است. بسیاری از روانشناسان اجتماعی متقاعد شده‌اند هر زمانی که ما احساسات مثبتی را در ارتباط با دیگران تجربه می‌کنیم، ارزیابی‌های مثبتی از آنها به عمل می‌آوریم و هرگاه که احساسات منفی را تجربه می‌کنیم، ارزیابی‌های منفی از آنها به عمل می‌آوریم. دوست داشتن و دوست نداشتن بین فردی ما توسط هیجانات مشخص می‌شوند. اگر این موضوع و قضیه درست باشد و ما آن را باور کنیم، هر عاملی که حالت هیجانی فرد را تحت تأثیر قرار دهد بر جاذبه نیز مؤثر است.

شما همچنین باید توجه داشته باشید که رفتار بین فردی گاهی اوقات پیچیده‌تر از اثر ساده هیجانات مثبت و منفی در دوست داشتن و دوست نداشتن است.

جاذبه بین فردی، ارزیابی دیگران :

ـ قدرت مجاورت: تعاملات بی برنامه

بیش از ۶ میلیون نفر روی سیاره ما زندگی می‌کنند و احتمال دارد که شما از چندین هزار تای آنها خوشتان بیاید تا آنها را به عنوان دوستانتان در نظر بگیرید. اگرچه، این امر غیر ممکن است که رخ دهد. هر یک از ما ممکن است با درصد کوچکی از این افراد ارتباط داشته باشیم. در این زیر گروه کوچک، فقط تعداد کمی‌به عنوان افراد آشنا، تعداد کمتری به عنوان دوست یا دشمن هستند و بیشتر افراد به عنوان بیگانه باقی خواهند ماند.

ـ چه چیزی جاذبه و سطح آن را تعیین می‌کنند ؟

یک عامل بدیهی در جاذبه، کنترل به وسیله محیط فیزیکی است. ظاهرا جزئیات بی‌اهمیت بسیاری در مورد جایی که ما زندگی می‌کنیم یا در رفتن به مدرسه اثرات مهم و بسزایی بر رفتار بین فردی دارند. به بیان ساده‌تر، اگر عوامل بیرونی (به عنوان مثال، موقعیت خوابگاه‌ها، صندلی‌های کلاس، میزهای کار و...) منجر به تکرار تماس بین آنها شود، دو نفر تمایل دارند که با هم آشنا شوند.

مجاورت یکی از راه‌هایی است که بیگانه‌ها با هم آشنا می‌شوند. در مدرسه،

سرکار یا جایی که زندگی می‌کنید، با غریبه‌ها روبرو می‌شوید. بر اساس این مجاورت شما با تعدادی از این افراد در طول زمان تعامل می‌کنید. این مواجه‌های تکراری منجر به شناخت و ارزیابی مثبت فزاینده و احتمال بیشتری برای اینکه شما با آنهایی که در تماس بودید آشنا شوید، می‌شود.

ـ چرا مجاورت اهمیت دارد ؟

به روزهای اول مدرسه برگردید، شما احتمالاً با تعداد زیادی از بیگانه‌هایی که در پیاده‌روها، پله‌ها، کلاس‌ها، کافه تریا، کتابخانه یا در جایی که زندگی می‌کنید تعامل برقرار می‌کنید. در ابتدا این افراد، افراد نامشخص بودند که شما آنها را نمی‌شناختید و برای شما گیج کننده بودند. اگرچه در مدت زمان نسبتاً کوتاهی، هنگامی‌که در راهرو خوابگاه راه می‌رفتید یا در کلاس می‌نشستید بعضی از چهره‌ها به سادگی برجسته‌تر از بقیه می‌شدند، به این دلیل که شما از کنار بعضی از افراد بیشتر از یک بار رد شدید یا نشستید. به زودی این روابط اتفاقی و بدون برنامه منجر به شناخت متقابل می‌شوند. شما ممکن است شروع به شناسایی چهره‌هایشان بکنید و آنها نیز چهره شما را شناسایی کنند. در نتیجه، هر دو نفر بیشتر احتمال دارد که زمان بعدی که همدیگر را می‌دیدید سلام می‌کردید و احتمالاً یکی دو کلمه را در مورد موضوعات تصادفی مانند امتحان پایان ترم، آب و هوا و بعضی حوادث در محوطه کالج را رد و بدل می‌کردید. زاجونس (۱۹۶۸) اعتقاد دارد که برخوردهای مکرر با محرک‌های تازه (چهره بیگانه، محصول جدید و...) معمولاً منجر به ارزیابی مثبت‌تر از آن محرک‌ها می‌شود. حتی کودکان هم به تصویر کسی که قبلاً دیده‌اند لبخند می‌زنند ولی به تصویر فردی که برای اولین بار دیده‌اند هیچ عکس العملی نشان نمی‌دهند. توضیح زاجونس این است که ما معمولاً حداقل وقتی که با شخصی یا چیزی نا آشنا روبرو می‌شویم با اندکی ناراحتی به آنها پاسخ

می‌دهیم. با تماس‌های مکرر، محرک‌های جدید و ترسناک به تدریج ایمن و آشنا می‌شوند. کلمه آشنا به کلمه خانواده برمی‌گردد. تماس‌های تکراری به ما اجازه می‌دهد تا افراد جدید و جنبه‌های جدید از دنیایمان را، در خانواده‌ی بسط یافته‌مان قرار دهیم. حتی در غیاب زبان، حیوانات قادر هستند تا افراد خاص را در برخوردهای اجتماعی‌شان به عنوان دوست یا دشمن دسته بندی کنند.

هانسن و بارچ (Bartsch & Hansen) پیشنهاد می‌کنند این امکان وجود دارد که همه افراد به تأثیر دیدارهای مکرر به طور مساوی پاسخگو نباشند، به خصوص آنهایی که نیاز به ساختار در آنها بالا است بیشتر تحت تأثیر دیدارهای مکرر قرار می‌گیرند. مقیاس نیاز به ساختار میزانی را که فرد در زندگی خودش سازماندهی را ترجیح می‌دهد می‌سنجد. کسانی که در این مقیاس نمره بالایی می‌گیرند بیشتر آمادگی دارند تا محیط‌های اجتماعی و غیر اجتماعی‌شان را با استفاده از روش‌های کمتر پیچیده مانند استفاده از قالب‌های فکری، سازماندهی کنند و در قضاوت‌هایشان از دسته بندی استفاده کنند.

در یک پژوهش آزمایشی، شرکت کنندگان را به دو گروه تقسیم کردند؛ آنهایی که نیاز به ساختار بالایی داشتند در مقابل آنهایی که نیاز به ساختار پایینی داشتند. به هر یک از آزمودنی‌ها یک سری لغات ترکی ناآشنا نشان دادند، برای بعضی، لغات را یک بار، بعضی دیگر را دو بار و بعضی از لغات حتی تا ۹ بار هم نشان دادند. هر دو گروه به فرایند دیدارهای مکرر واکنش نشان دادند، به عبارتی، کلماتی که برای آنها بیشتر تکرار شده بود را مثبت‌تر ارزیابی کردند. اگرچه این تأثیر در افرادی که در نیاز به ساختار در سطح بالایی بودند بیشتر بود، این افراد همچنین نسبت به لغات ناآشنایی که قبلاً ندیده بودند بیشتر به صورت منفی واکنش نشان دادند. محققان معتقدند این عبارت باید به

این صورت اصلاح شود که آشنایی منجر به دوست داشتن می‌شود اگر فرد در نیاز به ساختار در سطح بالایی باشد.

با توجه به شرطی شدن زیر آستانه‌ای، برخوردهای مکرر با یک محرک حتی وقتی که فرد از آن مواجه (حضور محرک) آگاه و هشیار نیست، بر ارزیابی فرد از آن محرک تأثیر می‌گذارد. بونستاین و داگوستینو (Bonnestein & Dagostino) محرکی را به تعدادی از آزمودنی‌ها با سرعت طبیعی ارائه نمودند، سپس همان را به تعداد دیگری با سرعت بسیار زیاد ارائه دادند به طوریکه این افراد اصلاً متوجه نشدند که چیزی را دیده اند. در هر دو وضعیت، تکرار هر چه بیشتر محرک ارائه شده منجر به ارزیابی مثبت‌تری از آن محرک شد، اما این تأثیر زمانی که محرک به صورت زیر آستانه‌ای ارائه شد، بیشتر از زمانی بود که محرک با سرعت کمتر ارائه می‌شد. بونستاین اشاره می‌کند که محرکی که به طور سریع ارائه شده در واقع در چند سطح هوشیاری درک می‌شود و لذا به گونه‌ای تصاعدی آشنا به نظر می‌رسد.

سوالی که پیش می‌آید این است که چرا عاطفه برانگیخته شده توسط ارائه زیرآستانه‌ای چهره‌های خوشحال و عصبانی دارای نفوذ و قدرت بیشتری است تا عاطفه برانگیخته شده توسط چهره‌های واضح و روشن ؟

یک توضیح ممکن این است که مردم از اینکه به طور واضح و علنی عقایدشان و نظراتشان کنترل شود، بدشان می‌آید و تحریک می‌شوند تا در مقابل چنین تأثیراتی مقاومت کنند. با ارائه زیر آستانه‌ای ما از منابع هیجاناتمان بی‌خبر هستیم و در نتیجه عقاید و نظراتمان با آسانی تحت تأثیر قرار می‌گیرد. مورفی و همکارش پیشنهاد کردند که ما اغلب در زندگی روزمره از منابع احساساتمان بی خبر هستیم و فقط این را می‌دانیم که بعضی اوقات شادیم و بعضی اوقات ناراحت و در این صورت دوست داشتن و دوست نداشتن ما به آسانی توسط خلقیاتمان تعیین می‌شود.

اثر مواجه مکرر زیر آستانه‌ای فقط بر ارزیابی محرک خاص اثر نمی‌گذارد بلکه همچنین بر ارزیابی از دیگر محرک‌ها نیز مؤثر است. به عبارت دیگر اثر مثبتی که در اثر مواجه با سری خاصی از محرک‌ها ایجاد شده به دیگر محرک‌ها تعمیم می‌یابد. در یک آزمایش تجربی که روی دانشجویان دوره لیسانس انجام گرفت، محققین، شرکت کنندگان را در معرض محرک زیرآستانه‌ای قرار دادند، این محرک یا نمادهای چینی بود با یک سری شکل چند ضلعی. با وجود اینکه آنها نسبت به محرک آگاه نبودند ولی نسبت به این محرک عکس العمل مثبت نشان دادند، به عبارتی بعضی افراد برای محرک‌های مشابه ارزش قائل شدند - اگر با نماد چینی مواجه شده بودند، نمادهای مشابه را ترجیح می‌دادند و اگر با چند ضلعی‌ها مواجه شده بودند چندضلعی‌های مشابه را ترجیح می‌دادند - بعضی دیگر برای محرک‌های جدید اما مشابه ارزش قائل شدند - اگر با نماد چینی مواجه شده بودند، نمادهای چینی مختلف را ترجیح می‌دادند و اگر با چندضلعی‌ها مواجه شده بودند، چندضلعی‌های مختلف را ترجیح می‌دادند - بعضی دیگر برای محرک‌های جدید اما متفاوت ارزش قائل شدند - اگر با نمادهای چینی مواجه شده بودند، چندضلعی‌ها را ترجیح می‌دادند و اگر با چندضلعی‌ها مواجه شده بودند، نمادهای چینی را ترجیح می‌دادند. عاطفه مثبت توسط مواجه مکرر (با تاخیر) در طول زمان برانگیخته می‌شوند و بر ارزیابی از دیگر محرک‌ها نیز تأثیر مثبتی دارد.

باید توجه داشته باشیم که استثناهایی هم در رابطه با اثر برخورد مکرر وجود دارد. مهم‌ترین استثناها این است که اگر عکس العمل اولیه فرد از یک شخص یا یک چیز به شدت منفی باشد، برخورد مکرر علاقه و دوست داشتن را افزایش نمی‌دهد و گاهی اوقات حتی منجر به تنفر و دوست نداشتن بیشتر می‌شود. خوشبختانه در بیشتر موقعیت‌های بین فردی، واکنش اولیه ما نسبت

به سایر افراد خنثی است. در نتیجه معمولاً برخورد مکرر منجر به احساسات مثبت روبه افزون و روابط دوستانه می‌شود.

ـ مجاورت و مواجه مکرر در موقعیت های خنثی :

مطالعات زیادی در طول ۵۰ سال گذشته در کلاس‌های کالج در آمریکا و اروپا نشان داده است که دانشجویان اگر با همکلاسی‌هایشان در صندلی‌های مجاور هم بنشینند بیشتر احتمال دارد که با یکدیگر آشنا شوند و روابط دوستانه‌ای برقرار کنند. گاهی دانشجویان بر مبنای همین محل نشستن با یکدیگر دوست می‌شوند یا حتی شریک زندگی هم می‌شوند. در یک آزمایش مورلند و بیچ از یک دستیار زن خواستند که برای ۱۵ جلسه در طول ترم در یک کلاس درس حاضر شود و از فرد دیگر خواستند این کار را برای ۱۰ جلسه و دیگری برای ۵ جلسه تکرار کند و از شخص دیگری خواستند اصلاً سر کلاس حاضر نشود، سپس آزمایشگران در پایان ترم عکس هر ۴ نفر را به سر کلاس آوردند و از دانشجویان خواستند که میزان علاقه خود را به هر یک نشان دهند. دستیاران از نظر ظاهر نسبتاً شبیه بودند وهیچ یک از آنها با هیچ یک از اعضای کلاس در طول ترم رابطه برقرار نکرده بودند. با این وجود، با افزایش میزان برخوردها در کلاس میزان جاذبه نیز افزایش یافته بود و آن خانمی‌که بیشتر از همه حضور یافته بود را بیشتر دوست داشتند. مشخص شده است که برخورد مکرر اثر مثبتی بر جاذبه دارد.

فراتر از کلاس درس، مجاورت مسکونی (وابسته به محل اقامت) در محله‌های مسکونی مانند خوابگاه‌ها، آپارتمان‌ها و حومه شهری نیز بر روابط بین فردی شامل دوستی‌ها، روابط عاشقانه و انتخاب همسر اثر می‌گذارد. مجاورت اثر قوی بر جاذبه دارد. به عنوان مثال، زن و شوهرهایی که آپارتمان‌های آنها به فاصله ۲۲ فوت (۸ متر) از یکدیگر واقع شده، بیشتر

احتمال می‌رود که سریع‌تر با یکدیگر آشنا شوند. در مقابل، اگر زن و شوهرها در آپارتمان‌هایی که بیش از ۸۸ فوت (۳۰ متر) از یکدیگر باشند قرار داده شده باشند، احتمال نمی‌رود تا این روابط به سرعت شکل گیرد.

ـ دانش کاربردی (کاربرد عملی) درباره اثرات مجاورت:

اگر شما احتیاجی ندارید تا در آپارتمان خاصی زندگی کنید یا در صندلی خاصی بنشینید برای شما امکان پذیر است تا انتخاب آگاهانه‌ای بگیرید تا به بهترین نحو مطابق نیازهای شما باشد. برای مثال، در کلاس درس اگر دوست دارید تا دوستان جدیدی داشته باشید باید صندلی را برای نشستن انتخاب کنید که بین دو دانشجوی مورد نظر باشد، نه صندلی که در ردیف پایانی کلاس یا کنار میز خالی قرار داشته باشد. دانشجویانی که در ردیف وسط هستند، بیشتر تمایل به آشنایی با دو دانشجوی اطراف خویش دارند.

همچنین اگر شما به طور خاص فرد کنار دستی‌تان را دوست ندارید و اگر تغییر جا امکان پذیر باشد، می‌توانید به دنبال جای جدیدی باشید. از طرف مقابل، اگر دوست ندارید تا دوستان جدیدی انتخاب کنید یا تنهایی را ترجیح می‌دهید، صندلی را برای نشستن انتخاب می‌کنید که تا آنجایی که امکان دارد از دیگران دور باشد. کسانی که خلوت و تنهایی را ترجیح می‌دهند تمایل دارند تا صندلی‌هایی که در انتهای کلاس هستند را انتخاب کنند.

معماران، دفاتر و محل‌های سکونت را طوری طراحی می‌کنند که تعامل و ارتباط را ترغیب کند. مدت زیادی است که کشف شده که رفتار بین فردی توسط جزئیات محیط فیزیکی مان تحت تأثیر قرار می‌گیرد.

ـ هیجانات مثبت و منفی، پایه عاطفی برای جذابیت:

حالت هیجانی ما در هر لحظه بر ادراک، شناخت، انگیزش، تصمیم‌گیری و جذابیت بین فردی تأثیر می‌گذارد. اغلب روانشناسان از واژه عاطفه، هنگام

مراجعه به هیجانات و احساسات استفاده می‌کنند. ۲ ویژگی مهم عاطفه شدت (قدرت هیجانات) و جهت (هیجانات مثبت و منفی) است. تمام هیجانات در طول پیوستاری قرار می‌گیرند که در یک انتها هیجانات مثبت و در انتهای دیگر هیجانات منفی قرار دارد.

ـ عاطفه؛ حالت عاطفی، احساسات و خلق فرد پایه‌ای برای دوست داشتن و نداشتن:

هیجانات نیز به عنوان عاطفه شناخته می‌شوند و تأثیر مستقیم و غیرمستقیم بر جاذبه بین فردی دارند. اثر مستقیم هنگامی‌رخ می‌دهد که شخصی کاری انجام دهد یا چیزی بگوید که در شما احساس خوب یا بدی ایجاد می‌کند. شما کسانی را دوست دارید که باعث می‌شوند احساس خوبی کنید و از کسانی بدتان می‌آید که احساس بدی را در شما ایجاد کنند. راه دیگری که از طریق آن هیجان بر ما اثر می‌گذارد اثر غیرمستقیم است که کمتر آشکار است و زمانی رخ می‌دهد که حالت هیجانی شما توسط چیزهایی به غیر از شخصی که شما ارزیابی می‌کنید برانگیخته شده باشد اغلب اوقات، احساسات مثبت و منفی ما بر مبنای آنچه که شخص مورد تعامل ما انجام می‌دهد، نیست. در مقابل، سایر منابع هیجان مانند بعضی تجارب اخیر، حالت جسمانی یا خلقی اخیرمان نه تنها بر احساسات بلکه بر ارزیابی‌های فوری از دیگران نیز اثر می‌گذارد. بدون در نظر گرفتن منبع، ارزیابی شما تمایل دارد تا توسط این عاطفه تداعی شده تحت تأثیر قرار گیرد. عاطفه تداعی شده زمانی اتفاق می‌افتد که شخصی درست در لحظه‌ای که حالت هیجانی شما مثبت یا منفی است حاضر شود، با وجود اینکه آن شخص علت چگونگی احساس شما نیست، با این حال شما تمایل دارید تا آن شخص را بر مبنای حالت هیجانی خودتان ارزیابی کنید و در نتیجه شخص به عنوان نتیجه یا اثر آن احساس

مورد نفرت یا علاقه واقع می‌گردد. اگر بر حسب اتفاق زمانی که احساسات شما مثبت است شخصی حضور یابد، ناخودآگاه تمایل دارید تا وی را دوست داشته باشید. حال اگر همان شخص درست در لحظه‌ای که احساساتتان ناخوشایند است حضور یابد، واکنش شما تمایل دارد تا از آن شخص متنفر شوید. برای مثال، اگر شما فرد غریبه‌ای را هنگامی‌که منتظر ورود به اتاق دندانپزشک هستید می‌بینید کمتر مایل هستید تا از آن شخص خوشتان بیاید و وی را مثبت ارزیابی کنید، نسبت به زمانی که همان شخص را هنگامی‌که منتظر ورود به سینما هستید ملاقات می‌کنید.

- وقتی محرکی عاطفه مثبت را برانگیخته کند، آن محرک خوشایند است و برعکس اگر عاطفه منفی را برانگیخته کند، ناخوشایند است اثر مستقیم.

- محرک خنثی درست در زمانی حاضر شود که عاطفه توسط بعضی منابع غیر مرتبط برانگیخته شده باشد. محرک خنثی با آن عاطفه تداعی می‌شود و خوشایند و ناخوشایند محسوب می‌شود اثر غیرمستقیم که نوعی از شرطی سازی کلاسیک است.

همچنین تفاوت‌های فردی عملکرد عاطفی را تحت تأثیر قرار می‌دهند. برای مثال، بعضی افراد نسبت به وقایع مثبت در زندگی روزمره شان بیشتر حساسند، در حالی که بعضی نسبت به وقایع منفی حساس‌ترند. همچنین، بعضی از افراد مخصوصاً افرادی که از نظر شناختی در سطح پائینی قرار دارند تمایل دارند که هیجانات خود را فقط در یک بعد قرار دهند، در حالی که افرادی که از لحاظ شناختی در سطح بالا و پیچیده‌ای قرار دارند از هر دو بعد برخوردارند (هم مثبت‌گرا و هم منفی‌گرا).

ـ عاطفه و جاذبه:

تعداد زیادی از آزمایشات گوناگون پیوسته تأکید می‌کنند عاطفه مثبت

منجر به ارزیابی‌های مثبتی از دیگر افراد (دوست داشتن) می‌شود، در حالی که عاطفه منفی منجر به ارزیابی‌های منفی (دوست نداشتن). عاطفه نیز همانند هیجان از دو طریق بر جاذبه اثر می‌گذارند.

یک قدم فراتر از این مدل، عاطفه‌ای که توسط یک فرد برانگیخته شده می‌تواند با شخص دومی‌تداعی شود. مثلاً اگر واکنش هیجانی منفی نسبت به فرد A داریم (به هر دلیلی از فرد A خوشمان نمی‌آید) سپس مشاهده کنیم که فرد A با فرد B در تعامل است (دوست است)، احتمالاً نسبت به فرد B هم واکنش منفی خواهیم داشت، اگر من از Allen خوشم نمی‌آید و می‌بینم که وی با Bill صحبت می‌کند، با وجود اینکه Bill را نمی‌شناسم از وی بدم می‌آید. این انتقال هیجانات منفی و ارزیابی‌های منفی، اغلب درباره شخصی که ما نسبت به وی بدبین هستیم (بدنام است Stigma)، وجود دارد.

Stigma بدنامی‌اشاره به هر خصوصیتی از فرد دارد که حداقل بعضی افراد آن را دوست ندارند و نسبت به آن دیدی منطقی دارند که می‌تواند شامل سن، لهجه، ناتوانی‌های جسمانی، بیماری، زشتی‌ها (عدم جذابیت)، چاقی یا مسائل جنسی باشد.

وقتی افراد با شخص بدنام در تعامل هستند، تجارب ناشی از این برخورد به عنوان چیزی تهدید کننده ادراک می‌شود و حالت تهاجمی‌پیدا می‌کنند، فشار خون افزایش می‌یابد، عملکرد ضعیف‌تر می‌شودو... با این وجود، با ادامه تعامل (تماس‌های مکرر با این افراد) خطر کاهش می‌یابد. مثل همه پیشداوری‌های دیگر بدنامی‌هم بر اساس فرضیه‌های غیر منطقی شکل می‌گیرد.

ـ آیا نسبت به دستکاری عاطفه آسیب‌پذیر هستیم ؟

این واضح است که ارزشیابی‌های بین فردی ما تحت تأثیر عوامل عاطفی مستقیم و غیر مستقیم قرار می‌گیرد که شامل دستکاری زیرآستانه‌ای هم

می‌شود. چنین یافته‌هایی این احتمال را افزایش می‌دهند که ما می‌توانیم متقاعد شویم تا محصولاتی را خریداری کنیم، به کاندیدهای سیاسی رای دهیم و از مسائل ویژه حمایت کنیم. بنابراین، افردای که سعی می‌کنند محصولاتی را بفروشند یا خدماتی را ارائه کنند تلاش می‌کنند تا ارزیابی ما را از طریق ارائه نمونه‌های رایگان یا از طریق تعریف و تمجید از ما دستکاری کنند. تبلیغات طراحی شده‌اند تا احساسات مثبت را در ما برانگیخته کنند تا در هنگام خرید، اجناس آنها را جذابتر بدانیم. از نظر سیاسی، استفاده از موزیک شورانگیز و پرچم‌های برافراشته باعث برانگیختن و تداعی عاطفه مثبت در ما می‌شود و همچنین باعث می‌شود نامزد انتخاباتی را جذابتر بدانیم. درکل، افرادی که هیجانات مثبت را ابراز می‌کنند به طور مطلوب‌تری ارزیابی می‌شوند نسبت به کسانی که هیجانات منفی را بیان می‌کنند.

ـ لغات مثبت برای توصیف کاندیدا و کردار وی :

انتخاب وی، دوست داشتن کاندید: هیجان مثبت.

عدم انتخاب وی، تنفر از کاندید: هیجان منفی

(Ottati & Isbell) شواهدی را فراهم آوردند که اثرات خلق بر ارزیابی کاندیداها زمانی بیشترین تأثیر را دارد که شنوندگان از نظر سیاسی بی‌اطلاع باشند. در مقابل، افرادی که از اوضاع سیاسی به خوبی اطلاع دارند نه تنها در مقابل دستکاری عاطفه‌شان مقاومت می‌کنند بلکه گرایش دارند به شیوه‌ای متضاد واکنش نشان دهند. بنابراین، حتی وقتی خلق منفی ایجاد شده باشد بیشتر نسبت به کاندیدهای مورد علاقه احساس مثبت دارند و بر عکس. دستکاری خلق هنگامی‌به بهترین نحو عمل می‌کند که شنوندگان برای ارزیابی کاندیدها برانگیخته نشده باشند.

با توجه به این مطالب می‌توان گفت عوامل عاطفی نامربوط بیشتر احتمال

دارد تا بر رای دهندگانی که در مورد کاندیدها و عملکردشان بی اطلاع هستند، از منبع واکنش‌های هیجانی فعلی‌شان آگاه نباشند و کسانی که در ارزیابی کردن کاندیدها به طور فعالانه درگیر نشده باشند، اثر گذارد.

نکته کلیدی:

- جاذبه بین فردی اشاره دارد به نگرش‌های مثبت و منفی که ما درباره دیگران شکل می‌دهیم.

- تعامل اولیه بین دو نفر غالباً مبتنی بر مجاورت است که از جنبه های فیزیکی محیط مانند محل اقامت، محل کار، کلاس درس و... حاصل می‌شود.

- مجاورت منجر به برخورد مکرر یک فرد با دیگری می‌شود. برخورد مکرر معمولاً منجر به عاطفه مثبت می‌شود که خود عاطفه مثبت نیز منجر به کشش و جاذبه بین فردی می‌شود.

- هیجان و عاطفه مثبت و منفی هم به طور مستقیم و هم به طور غیر مستقیم بر جاذبه اثر دارند.

آشنا شدن، نیاز به پیوند جویی و اثر ویژگی‌های قابل مشاهده:

اگر دو نفر با یکدیگر برخورد کنند و اگر نسبتاً عاطفه مثبت را تجربه کنند، می‌توان گفت که آنها در یک نقطه انتقال هستند. ممکن است آنان در حد همین آشنایی سطحی باقی بمانند به این معنی که هر وقت همدیگر را می‌بینند برای هم سر تکان دهند و یکی دو کلمه حرف بزنند. اما اگر نیاز به پیوند جویی را احساس کنند ممکن است اسم‌های یکدیگر را یاد بگیرند و اطلاعات مفصلی را در مورد خود رد و بدل کنند و بدین ترتیب آشنایی عمیقی شکل گیرد. هر کدام از این دو پیامد به دو عامل بستگی دارد:

۱- سطح نیاز به پیوند جویی هر کدام از این دو نفری که با هم آشنا می‌شوند (میزان برانگیختگی هرفرد به وسیله نیاز به پیوند جویی)

۲- طریقی که هر کدام از آنها نسبت به ویژگی‌های قابل مشاهده دیگری واکنش نشان می‌دهند

ـ نیاز به پیوند جویی:

این نیاز با تمایل به ایجاد دوستی‌ها، روابط اجتماعی، همکاری کردن، تعامل با دیگران به شکل دوستانه و روابط عاشقانه ارتباط دارد. بخشی از زندگی ما با دیگران صرف می‌شود و این گرایش به پیوندجویی به نظر می‌رسد که پایه زیستی دارد. احتمالاً این مزیت مشخص و ممتازی برای نیاکان دور ما بود که از لحاظ اجتماعی تعامل داشته باشند تا بتوانند غذا تهیه کنند، از خطر دوری کنند و تولید مثل کنند.

افرادی که در نیاز به پیوند جویی در سطح بالایی هستند این ویژگی ها را دارند:

- بیشتر می‌خندند و بیشتر با دیگران رابطه نزدیک برقرار می‌کنند.
- از ایجاد تفسیرهای منفی نسبت به همکاران جلوگیری می‌کنند.
- تمایل به ایجاد قرار ملاقات‌های بیشتر در طول هفته دارند و بیشتر احتمال دارد که در روابط نزدیگ درگیر شوند.
- کمتر درگیر رفتارهای ضداجتماعی و اعمال منفی نسبت به همکاران می‌شود.
- زمان کمتری را تنها می‌گذرانند.
- بیشتر احتمال دارد که توسط دیگران به عنوان فردی دوست داشتنی تلقی شوند.
- نامه‌های بیشتری می‌نویسند و تلفن‌های داخلی بیشتری می‌زنند.

ظاهراً نوزادان با این انگیزش و توانایی به دنیا می‌آیند که دنیای بین فردی شأن را جستجو کنند و مستعد این هستند که به جای توجه به محرک‌های دیگر به چهره‌ها توجه کنند.

پوتنام (۲۰۰۰) اظهار داشت که یکی از مشکلات فعلی در آمریکا، کاهش رفتارهای دلبستگی در سطح جامعه است. در نتیجه زندگی فعلی در مقایسه با دهه‌های گذشته، ارتباط‌های بین فردی و علاقه‌های گروهی و رغبت برای فعال بودن جهت پیشرفت در جامعه کمتر شده است. نتیجه این است که اوضاع ما در نتیجه نادیده گرفتن نیازهای پیوند جویی بدتر می‌شود.

افراد در نیاز به پیوند جویی شأن متفاوتند و چنین تفاوتهایی نسبتاً پایدار هستند. مردم یاد گرفته‌اند تا میزانی از تعامل اجتماعی را جستجو کنند که برای آنها بهینه باشد و ترجیح می‌دهند که در برهه‌ای از زمان تنها باشند و در برهه‌ای دیگر در موقعیت‌های اجتماعی و در تعامل با دیگران علاوه بر این تفاوت‌های فردی در انگیزه نیاز به پیوند جویی، موقعیت‌های خاص نیز می‌توانند حالت‌های موقتی از نیاز به پیوند جویی را در فرد برانگیزد.

ـ موضع تفاوت ها در نیاز به پیوندجویی :

بر اساس کارهای اولیه موری (۱۹۸۳) در مورد جنبه های انگیزشی شخصیت، دیگر روانشناسان تفاوت‌های رفتاری بین افرادی که نیاز به پیوندجویی شدید دارند و آنهایی که نیاز به پیوند جویی در آنها ضعیف است را بررسی کرده‌اند.

تلاش برای اندازه‌گیری نیاز به پیوند جویی به عنوان یک صفت، ۲ رویکرد را شامل می‌شود:

۱ـ مقیاس‌های خودگزارش دهی که مستقیماً از خود فرد درباره فعالیت‌ها و آرزوهای مربوط به پیوندجویی سؤال می‌کنند و بنابراین انگیزه صریح و آشکار فرد را در زمینه آشنایی با دیگران اندازه می‌گیرد.

۲ـ مقیاس‌های فرافکنی شامل عکس‌های مبهمی‌است که از پاسخ دهنده می‌خواهند آنچه را می‌بینند تفسیر کند، این رویکرد کمتر بر مبنای نیازهای

هشیار ساخته شده و بنابراین انگیزه ناآشکار و ضمنی به پیوندجویی را اندازه‌گیری می‌کند.

نیازهای پیوندجویی به دو صورت صریح و ضمنی ابعاد این استعداد را نشان می‌دهد و در رفتارهای افراد ظاهر می‌شود. افرادی که در انگیزه آشکار نمره بالایی گرفتند بسیار اجتماعی بودند و با افراد گوناگون هم تعامل داشتند. در حالی که، کسانی که در انگیزه ضمنی نمره بالایی گرفتند بیشتر احتمال داشت تا در موقعیت‌های دو نفره در ارتباط‌های نزدیک درگیر شوند. به نظر می‌رسد که انگیزه آشکار منجر به تعامل در بافت اجتماعی می‌شود و انگیزه ضمنی منجر به تعامل در شرایط بین فردی صمیمانه می‌شود.

همچنین معلوم می‌شود که افراد متفاوت دلایل مختلفی برای پیوندجویی دارند. هیل انگیزه آشکار را نیاز به محرک مثبت (افراد ممکن است بخواهند با دیگران باشند تا تعامل‌های جالب و بانشاط داشته باشند = محرک مثبت) و انگیزه ضمنی را نیاز به حمایت اجتماعی نامید (افراد ممکن است بخواهند هنگام بروز مشکلات همراه و رفیقی داشته باشند = حمایت عاطفی). در عین حال دو انگیزه دیگر وجود دارد که منجر به نیاز به پیوند جویی می‌شود؛ نیاز به توجه که افراد را وادار می‌کند تا به گونه‌ای رفتار کنند که ستایش و موافقت و تمجید دیگران را دریافت کنند و در نهایت نیاز به مقایسه اجتماعی است که به استعداد ما برای ارزیابی آنچه از طریق مقایسه واکنش‌های خود با دیگران انجام می‌دهیم، اشاره دارد و باعث تعاملات و رفتارهایی می‌شود که فرد بر اثر آنها به دانش و معلومات خود می‌افراید و شک و تردیدش را کاهش می‌دهد و احساس منفی ناایمنی و اضطراب کاهش می‌یابد. بنابراین انواع نیاز به پیوندجویی :

- **محرک مثبت:**یکی از جالب ترین چیزهایی که فکر می‌کنم انجام دهم،

صرفاً بودن با دیگران و التفات به آنهاست.

- **حمایت عاطفی:**یکی از بزرگترین منابع راحتی و آسایش من در هنگام مشکلات بودن با دیگران است.

- **مقایسه اجتماعی:**هنگامی‌که مطمئن نیستم از عهده‌کاری به خوبی برمی‌آیم دوست دارم با دیگران باشم تا خود را با آنان مقایسه کنم.

- **توجه:**هنگامی‌که در مرکز توجه واقع می‌شوم دوست دارم در کنار دیگران باشم.

تعیین کننده‌های موقعیتی نیاز به پیوند جویی :

گاهی اوقات وقایع بیرونی، نیاز به پیوندجویی را برانگیخته می‌کنند. روزنامه‌ها و داستان‌های تلویزیون اغلب موقعیت‌هایی را توصیف می‌کنند که در آنها غریبه‌ها در اثر وقایع غیرعادی دور هم جمع می‌شوند و به شیوه‌ای دوستانه تعامل می‌کنند، مثل بلایای طبیعی (سیل، زمین لرزه، آتش‌سوزی جنگل و...) و یا وقایع عمومی (انواع کنسرت‌ها) در این مواقع تعاملاتی ایجاد می‌شود که دوستانه و مثبت است و افراد بیشترین تلاششان را می‌کنند تا به دیگری کمک کنند.

پایه‌های روانشناختی واکنش پیوند جویی اولین بار توسط شاختر (۱۹۵۹) شناسایی شد و از آن به عنوان اثر ترس بر پیوندجویی‌مان می‌برد. کارهای اولیه وی نشان داد که افراد شرکت کننده‌ای که منتظر دریافت شوک الکتریکی بودند وقتی به آنها حق انتخاب داده شد (در طول مدتی که اینها در انتظار شروع آزمایش بودند) ترجیح دادند تا زمان انتظار را با افرادی بگذرانند که آنها نیز منتظر دریافت شوک بودند. در گروه کنترل ـ آنهایی که منتظر دریافت شوک نبودند ـ ترجیح دادند که تنها باشند.

چرا وقایع زندگی واقعی و دستکاری آزمایشی ترس باعث برانگیختگی نیاز به پیوندجویی می‌شود؟

یکی از انگیزه‌ها برای پیوندجویی مقایسه اجتماعی است. مردم دوست دارند برای بیان افکار خود و گفتگو در مورد مسائلی که اتفاق می‌افتد، مقایسه ادراکشان و تصمیم‌گیری برای اینکه چه کاری را انجام دهند، با دیگران حتی با غریبه‌ها ارتباط برقرار کنند و واکنش‌های هیجانی خودشان را با دیگران مقایسه کنند. به طور خلاصه، موقعیت‌های برانگیزاننده منجر به این می‌شوند که ما به منظور اینکه بدانیم چه اتفاقی می‌افتد در جستجوی وضوح شناختی و به منظور درک اینکه چه چیزی را احساس می‌کنیم در جستجوی وضوح هیجانی باشیم. افراد بشر به شدت باانگیزه می‌شوند تا با دیگران ارتباط برقرار کنند و نیاز به پیوند جویی پاداش دهنده است.

در زندگی روزمره با وجود حوادث آشنا و معمولی، احساس ناامنی و اضطراب نداریم و بنابراین هیچ دلیلی خاصی برای تعامل با افراد غریبه وجود ندارد، اما هنگام حوادث غیرمترقبه و نامعمول، اغلب در مورد آنچه اتفاق خواهد افتاد افراد متحیر و نگران می‌شوند و در صورتی که بتوانند با دیگران ارتباط برقرار کنند و دریابند که دیگران چگونه حوادث را درک می‌کنند به افراد احساس خوشایندی دست می‌دهد.

اثر ویژگی‌های قابل مشاهده، تعیین کننده‌های فوری برای دوست داشتن و دوست نداشتن بین فردی :

هرگاه در نگاه اول از کسی خوشمان بیاید یا بدمان بیاید، این واکنش نشان می‌دهد که چیزی در مورد آن شخص عاطفه مثبت یا منفی را در ما فراخوانده است. احتمالاً چنین واکنش‌هایی بر مبنای تجارب گذشته، تصورات قالبی و

اسنادهایی هستند که ممکن است دقیق و مربوط یا نسبی و نامربوط باشند. برای مثال، اگر شخص غریبه‌ای، شخصی را برای شما یادآوری کند که شما وی را می‌شناختید و او را دوست داشتید، تمایل دارید تا از آن شخص نیز خوشتان بیاید (ویژگی‌های مثبت و منفی فرد آشنا را به فرد جدید نسبت می‌دهیم، هرچند ممکن است این دو فرد کاملاً با هم متفاوت باشند اما به هر حال ارزیابی ما از افراد شدیداً تحت تأثیر این تداعی‌ها قرار می‌گیرد. چنین قالب‌های فکری مثبت و منفی پیشگویی‌های ضعیف رفتار هستند.

در کل ویژگی‌های قابل مشاهده که بر فرآیند کشش و جاذبه اثر می‌گذارند شامل :

جذابیت فیزیکی

- طرز لباس پوشیدن
- آرایش کردن
- طرز برخورد
- سن
- اندام
- وزن
- ترجیهات غذایی
- اسم افراد

جذابیت فیزیکی، ارزیابی افراد بر مبنای ظاهر (عامل مهم در ایجاد علاقه‌مندی):

به طور کلی، جذابیت بین فردی به عنوان ویژگی مثبتی که بر جاذبه و کشش و ترجیهات بین فردی اثر می‌گذارد ادراک شده است. ما ممکن است این را بگوئیم که ارزیابی فقط ظاهری است اما افراد بیشتر احتمال دارد تا به

طور مثبت نسبت به آنهایی که جذاب هستند و به طور منفی نسبت به آنهایی که جذاب نیستند واکنش نشان دهند. اگرچه تفاوت‌های فردی هم وجود دارد. برای مثال، (افرادی که در نیاز به شناخت در سطح بالایی هستند تمایل به درگیری و لذت بردن از فعالیت‌های شناختی دارند) کمتر از جذابیت یک فرد غریبه متأثر می‌شوند نسبت به آنهایی که از نظر نیازهای شناختی در سطح پایینی هستند.

ظاهر فیزیکی بسیاری از ارزیابی‌های بین فردی را تحت تأثیر قرار می‌دهد مثلاً افراد بیشتر به صورت مساعد و مطلوب‌تری به نوزادان جذاب واکنش نشان می‌دهند تا آنهایی که جذاب نیستند. هم زنان و هم مردان نسبت به جذابیت پاسخگو هستند، جذابیت زنان برای مردان مهم‌تر است تا جذابیت مردان برای زنان.

به طور کلی، مردم اعتقاد دارند زنان و مردان جذاب بیشتر باوقار، دوست داشتنی‌تر، معاشرتی‌تر، مستقل‌تر، مسلط‌تر، مهیج‌تر، از نظر جنسی فعال‌تر، سازگارتر و از نظر اجتماعی ماهر و تبحر یافته‌تر هستند. همچنین مردم عقیده دارند که مردان جذاب مردانه‌تر و زنان زیبا، زنانه‌تر هستند. روانشناسان اجتماعی سه دهه قبل دریافتند تصور بیشتر مردم این است که آنچه زیبا است خوب است. علی‌رغم اثر نیرومند جذابیت، افراد در تخمین اینکه دیگران چگونه ظاهر آنان را ارزیابی می‌کنند زیاد دقیق نیستند، به‌خصوص مردان در مورد اینکه تا چه اندازه در نظر دیگران جذاب هستند بیش از اندازه اغراق می‌کنند ولی مشکل برای زنان حادتر است.البته برخی از اعضای هر دو جنس از ظاهر خود ناراضی هستند که این را اضطراب ظاهر می‌نامند.

گرچه تحقیقات میان فرهنگی پیشنهاد می‌کنند که قالب‌های فکری مثبت درباره جذابیت جهانی هستند، محتوای خاص این قالب‌های فکری بستگی به

این دارند که کدام ویژگی‌ها توسط فرهنگ‌های به خصوصی با ارزش شمرده می‌شوند و برای مثال، در فرهنگ‌های جمع گرا جذابیت با یکپارچگی و کمال و نگرانی درباره دیگران ارتباط دارد در حالیکه این اسنادها در میان فرهنگ‌های فردگرا ظاهر نمی‌شوند.

جذابیت نشان دهنده صلاحیت اجتماعی، سازگاری، هوش و فعال بودن از نظر جنسی است. علی‌رغم قبول گسترده این عقیده که جذابیت نشانه مهمی‌از شخصیت است اما بیشتر قالب‌های فکری که مبتنی بر ظاهر فرد هستند، اشتباه هستند.

افرادی که جذابتر به نظر می‌رسند، مهارت های بین فردی بهتری دارند و احساس بهتری در مورد خودشان دارند و مشهورترند. احتمالاً ویژگی‌های مشهور بودن، مهارت‌های اجتماعی، عزت نفس بالا به این علت در افراد جذاب بالا است که این افراد مورد دوست داشتن و مهر و محبت دیگران قرار می‌گیرند، به عبارت دیگر ظاهر افراد با این ویژگی‌ها ارتباط مستقیمی‌ندارد بلکه عامل اصلی واکنشی است که دیگران نسبت به ظاهر خوب آنها نشان می‌دهند.

باید خاطر نشان ساخت که یکسری اسنادهای منفی در رابطه با جذابیت وجود دارد. برای مثال، گاهی اوقات زنان زیبا را به عنوان افرادی متکبر و مادی‌گرا می‌دانند، آنها وقتی به دنبال شغلی می‌گردند با مشکل مواجه می‌شوند شاید به این دلیل که بعضی افراد کسانی را که خیلی زنانه هستند اغلب به عنوان افرادی فرض می‌کنند که کمتر مؤثر هستند.

چرا ظاهر افراد مهم است؟

اگرظاهر افراد پیش بینی کننده ضعیفی از رفتار است، چرا در تمام دنیا مردم تأکید زیادی بر آن دارند؟ آیا این امکان است که اساس پاسخ‌ها بر مبنای تعیین کننده‌های فیزیولوژیکی باشد؟

به خاطر بیاورید که افراد جذاب عاطفه مثبت را برانگیخته می‌کنند و عاطفه مثبت منجر به جاذبه می‌شود. چرا جذابیت فیزیکی عاطفه مثبت را برمی‌انگیزد؟ دو دلیل اساسی وجود دارد :

۱ـ ما با این ترجیح (و با این نوع تفکر) به دنیا می‌آییم.

۲ـ ما این رجحان را از منابع گوناگونی در فرهنگمان می‌آموزیم.

از دیدگاه تعیین کننده‌های تکاملی، زیبایی زنان از نظر مردان اینگونه ادراک شده که زنان زیبا از نظر جنسی جذاب هستند، به این دلیل که زیبایی با جوانی، سلامت و بارور بودن مرتبط است و تحقیقات از این روابط حمایت می‌کنند. یکی از اثرات جانبی تأکید بر زیبایی این است که زنان بیشتر از مردان به دنبال جراحی‌های زیبایی هستند تا جوانی را احساس کنند.

با توجه به یکی از جنبه‌های ویژه جذابیت، ارتباط میان طول مو، سن، سلامت و جذابیت یافت شد. مردان تمایل دارند زنان با موی بلند، براق و محکم را نشانه‌ای از جوانی و سلامت هستند را انتخاب کنند. علاوه بر این، زنان جوان در مقایسه با زنان مسن تمایل دارند تا موی بلندتری داشته باشند و هر چه قدر مو با کیفیت‌تر باشد سلامت آنها بهتر مشخص می‌شود.

نکته تکاملی این است که اگر مردان، زنان جوان، سالم و بارور را جذب کنند، شانس موفقیت بیشتری در تولید مثل دارند و در نتیجه مردانی که زنان زیبا و جوان را ترجیح می‌دهند نسبت به آنهایی که زیبایی برایشان مهم نیست، بیشتر احتمال دارد که ژن‌هایشان به نسل بعد منتقل شود. این واقعیت را که زنان به زیبایی مردان کمتر اهمیت می‌دهند می‌توان اینگونه توضیح داد که زنان دامنه سنی محدودی برای باروری دارند در حالیکه مردان قادرند از سن بلوغ تا پیری تولید مثل کنند. انتخاب یک مرد با قابلیت باروری برای زنان از اهمیت کمی‌برخوردار است، چون مردان پیر و جوان هر دو قابلیت باروری

دارند. در عوض، انتخاب مردی که قادر باشد منابع و مواد غذایی را تهیه کند و از زن و فرزندش محافظت کند برای زنان اهمیت دارد. تحقیقات نشان می‌دهد که درآمد مرد تأثیر زیادی در جاذبه او و به ویژه در ازدواج دارد. تحقیقات بر روی دانشجویان نشان می‌دهد که پیش‌بینی تئوری تکامل درست است، مردان جذابیت جنسی زنان را بر مبنای اسنادهای فیزیکی (جذابیت فیزیکی) ارزیابی می‌کنند در حالیکه، ارزیابی زنان از جذابیت جنسی مردان بر مبنای موقعیت اجتماعی است. یافته‌های دیگر نشان می‌دهد که ترجیح مردان برای داشتن زنان جوان و سالم همگانی است و تحت تأثیر فرهنگ نیست.

در آگهی‌هایی که طی آن مردان و زنان در پی یافتن همسر بودند، زنان و مردان اطلاعات متفاوتی در آگهی ارائه دادند. زنان بیشتر بر ظاهر خود تأکید می‌کنند در حالیکه، مردان بر منابع مادی خود تأکید داشتند، برای زنان سنی که در آگهی اعلام کرده بودند ارتباط معکوسی با تعداد پاسخ به درخواست داشت یعنی هرچه سن بالاتر بود، پاسخ به درخواست وی کمتر می شد و این محدودیت زنان را نشان می‌دهد و اینکه مردان در هر سنی می‌توانند زنان را جذب کنند. زنان به احتمال زیادتری به درآمد زیاد و سطح تحصیلات بالای مردان پاسخ می‌دهند در عوض این خصوصیت برای زنان امتیاز محسوب نمی‌شود. مؤثرترین آگهی برای مردان معرف بلوغ، پختگی، ثروت و تحصیل می‌باشد در حالیکه، مؤثرترین آگهی زنان متعلق به جوانی است. شواهدی که از این آگهی‌ها یافت شد این را نشان می‌دهد که ما از طریق رسانه درباره اهمیت زیبایی و جوان بودن زنان در مقابل اهمیت پخته بودن و ثروتمند بودن مردان چیزهایی یادگرفته‌ایم. در فیلم‌ها اکثر هنرپیشه‌های مرد معمولاً زنانی را که خیلی جوانتر از آنها هستند به عنوان شریک عشقی خود انتخاب می‌کنند. این در حالی است که نمونه‌های یک زن سالمند که مردی جوانتر را به عنوان

شریک خود انتخاب می‌کنند بسیار نادر است و به دلیل تأثیر رسانه‌ها، فرهنگ و سایر تأثیرکننده‌ها ما قالب فکری مردان مسن‌تر زنان جوان‌تر را می‌پذیریم.

چه چیزی باعث جذابیت می‌شود ؟

قضاوت در مورد یک فرد ممکن است به خوبی با قضاوت در مورد دیگران مطابقت نداشته باشد اما وقتی از دو نفر خواسته می‌شود تا شخصی سومی‌را ارزیابی کنند توافق قابل ملاحظه‌ای دیده می‌شود. علی‌رغم این توافق درباره اینکه چه کسی جذاب است و چه کسی نیست، تشخیص دقیق عواملی که قضاوت ما را در مورد جذابیت تعیین کند سخت و دشوار است. برای قضاوت در مورد جذابیت محققان از دو رویکرد برای این کار استفاده می‌کنند:

۱ـ یک روش این است که افرادی را که از دید سایرین به عنوان فردی جذاب شناخته شده است را مشخص کنیم، سپس ویژگی‌های مشترک آنها را تعیین کنیم معین کنیم این افراد در چه چیزی با هم اشتراک دارند.

۲ـ رویکرد کاملاً متفاوت برای تعیین اینکه چه چیزی به عنوان جذابیت قلمداد می‌شود توسط لانگ لویس و راگمن (۱۹۹۰) مشخص شد. آنها کار خود را با کمک عکس‌هایی از چهره‌های مختلف آغاز کردند سپس به شیوه دیجیتالی کامپیوتری تصاویری تهیه کردند که ترکیبی از اعضای چند چهره در یک چهره بود. هم در گروه مردان و هم در گروه زنان یک چهره ترکیبی جذاب‌تر از تک‌تک چهره‌ها ارزیابی شد. هرچه چهره‌ها را بیشتر با هم ترکیب می‌کردند، چهره‌ی جذابتری حاصل می‌شد. دو چهره برای اینکه چهره جذابی را تشکیل دهند کافی نیست اما وقتی ۳۲ چهره را ترکیب می‌کردند چهره خیلی جذابی به وجود می‌آمد. هر چه تعداد چهره‌ها زیادتر می‌شود جذابیت چهره ترکیبی هم بیشتر می‌شود. حتی این امکان پذیر است که چهره جذاب‌تری را از طریق ترکیب چهره زیباتر ایجاد کنید. برای مثال، اگر شما

ترکیب چهره را با ۱۵ چهره بسیار زیبا آغاز کنید، ترکیب آنها از ترکیب میانگین چهره‌های افراد مختلف زیباتر خواهد بود.

چرا چهره‌های ترکیبی جذاب هستند ؟

یک احتمال این است که میانگین به طرحواره طرح هر شخص چه زن، چه مرد نزدیک‌تر است. به همین دلیل ما چنین طرحواره‌هایی را بر مبنای تجاربمان با تصاویر چهره‌های مختلفی شکل می‌دهیم، بنابراین چهره ترکیبی با طرحواره یک فرد شبیه‌تر و نزدیکتر است تا یک چهره خاص.

اگر چنین چیزی درست باشد، ترکیب عکس‌های چیزهای دیگر (انواع دیگر حیوانات) هم باید نتایج مشابهی داشته باشد بنابراین وقتی عکس ۵۰ سگ و ۵۰ پرنده را می‌کشیم و آنها را ترکیب می‌کنیم نتایج باید به این صورت باشد که سگ و پرنده بسیار ایجاد شود، ولی نتایج اینگونه نبود. ترکیب چهره انسان از سایر ترکیب‌ها متمایز است زیرا ظاهر افراد بشر به طور تاریخی نسبت به ظاهر سگ‌ها و پرنده‌ها به عنوان معیار انتخاب برای شناختن جفت، دوست و دشمن مهم‌تر است.

توضیح دیگر این را بیان می‌کند که ما با رجحان تقارن به دنیا می‌آییم و چهره‌ای که بر مبنای ترکیب چهره‌های زیادی باشد بیشتر متقارن است تا چهره تک تک افراد. تحقیقات نشان می‌دهند که مردم چهره‌های متقارن را جذابتر می‌دانند. روانشناسان تحولی پیشنهاد می‌کنند که ما به طور مثبت به تقارن پاسخ می‌دهیم زیرا نشان دهنده سلامت و قابلیت باروری است.

وقتی چهره‌ها توسط کامپیوتر ترکیب می‌شوند. نه تنها به عنوان افرادی جذاب ادراک می‌شوند بلکه بیشتر زنانه هم تلقی می‌شوند. ظاهر نسبتاً زنانه نسبت به ظاهر مردانه ارجحیت دارد.

عوامل موقعیتی همچنین بر ادراکات ما از جذابیت تأثیر می‌گذارند.

برای مثال، یک غریبه توسط شرکت کنندگانی که به عکس‌های بسیار زیبا نگاه کرده‌اند کمتر جذاب تلقی شد نسبت به شرکت کنندگانی که به آنها عکس‌های جذاب نشان داده نشده بود. این تفاوت بین افراد جذاب در عکس‌ها و تفسیر کردن فرد غریبه اثر تقابل نامیده می‌شود. این اثر به فراسوی موقعیت آزمایش نیز تعمیم می‌یابد. وقتی مردان عکس‌های زنان بسیار زیبا را مشاهده کردند، پس از مدتی بیان کردند که نسبت به نامزد خود علاقه کمتری احساس می‌کنند.

ماوراء چهره‌ها، سایر جنبه‌های کشش و جاذبه و رفتار:

وقتی ما یک نفر را برای اولین بار می‌بینیم معمولاً نسبت به عوامل گوناگونی واکنش نشان می‌دهیم. هر علامت قابل مشاهده هر چند که سطحی باشد و مهم نباشد، ممکن است به عنوان محرکی باشد باعث فراخواندن قالب‌های فکری می‌شود و در نهایت واکنش‌های هیجانی منجر به دوست داشتن و تنفر آنی و فوری می‌شود. این علامت‌های قابل مشاهده شامل طرز لباس پوشیدن، آرایش کردن، طرز برخورد، بلندی، ناتوانی‌ها، سن و خیلی چیزهای جزئی دیگر است.

علاوه بر این موارد قالب‌های فکری، واکنش‌های هیجانی و کشش و جاذبه از طریق جزئیات اندام یک فرد نیز فراخوانده می‌شوند. یکی از ویژگی‌هایی که مردم نسبت به آن واکنش نشان می‌دهند، اندام یا هیکل است. بنابراین نوع اندام اطلاعاتی را در مورد شخصیت فراهم می‌کند. انسان‌ها به‌طور کلیشه‌ای افراد غریبه را بر اساس شکل اندامشان با هم مقایسه می‌کنند. تحقیقات در طول دهه‌ها نشان دادند که فرضیه اندام شخصیت درست نیست. با این وجود، هنوز افراد نسبت به دیگران بر مبنای عقاید نادرست قضاوت می‌کنند مثلاً اندام

چاق نشان دهنده شخصیت یک فرد ناراحت، زشت، افسرده و شلخته است، یک اندام عضلانی و سفت نشان دهنده سلامت خوب و عدم هوش است (چندان باهوش نیستند اما مشهور، جذاب و شجاع هستند) و اندام لاغر نشان دهنده هوش و ترسو بودن است (افرادی باهوش ولی باهوش و تمیز .)در این تحقیقات و سایر مطالعات ثابت شد که کم جاذبه ترین اندام، اندامی‌است که چاقی مفرط و بیش از اندازه داشته باشد. زنانی که از لحاظ جسمی‌جذاب هستند نگرانی بیشتری در مورد وزن و رژیم غذایی خود دارند و احتمالاً این به خاطر این موضوع است که زیبایی باید همراه با لاغری باشد. به‌طور کلی، این نگرش‌های منفی نسبت به چاقی پیش‌داوری علیه چاقی را پیش‌گویی می‌کنند و چنین تمایلاتی در فرهنگ‌های فردگرا قوی‌تر از فرهنگ‌های جمع گرا است.

با وجود اینکه ظاهر افراد محرکی برای قالب‌های فکری هستند و برکشش وجاذبه و سایر قضاوت‌های بین فردی تأثیر می‌گذارند، تفاوت‌های رفتاری هم در این رابطه مهم هستند. برای مثال، پلک زدن به عنوان نشانی از تیک عصبی و بی‌دقتی تعبیر و تفسیر می‌شود. شخصی که مثل جوان‌ها راه می‌رود واکنش‌های مثبت‌تری را نسبت به کسی که به شیوه سالمندان راه می‌رود برمی‌انگیزد. بدون در نظر گرفتن جنسیت و سن واقعی کسی که خیلی محکم دست می‌دهد به عنوان فردی برون‌گرا و سرزنده و پر احساس بیان می‌شود. واکنش‌های مثبت همچنین توسط رفتارهای متحرک فراخوانده می‌شوند. دانش آموزانی که در فعالیت‌ها وبحث‌های کلاسی شرکت می‌کنند نسبت به آنهایی که ساکت هستند، واکنش‌های مثبت تری را دریافت می‌کنند.

رفتارهایی که نشان دهنده تکبر و گستاخی هستند واکنش‌های منفی را به وجود می‌آورند نسبت به رفتارهای معقول و فروتنانه، اما فردی که خشم و

عصبانیت خود را نشان می‌دهد نسبت به فردی که غمگینی و دلتنگی خود را بروز می‌دهد بیشتر به عنوان فردی با صلاحیت شناخته می‌شود.

همچنین همسانی رفتار نیز مهم است، شاید به این خاطر که ناهمسانی نشان دهنده دورویی و ریاکاری است. به عنوان مثال رفتارهای غیر اخلاقی فردی که معمولاً به گونه‌ای اخلاقی رفتار می‌کند بیشتر از کسی که معمولاً به شیوه کمتر اخلاقی رفتار می‌کند منفی‌تر ارزیابی می‌شود.

در رویارویی‌های اولیه، مردانی که به طور مسلط، استبدادی و رقابتی برخورد می‌کنند نسبت به مردانی که غیر رقابتی و مطیع هستند بیشتر ترجیح داده می‌شوند.

قضاوت‌های بین فردی تحت تأثیر آنچه که شخص می‌خورد نیز قرار می‌گیرد. بدون در نظر گرفتن عواملی مانند قد و وزن، شخصی که غذاهای خوب (جوجه، سالاد، نان سبوس دار و...) می‌خورد نسبت به فردی که غذاهای بد (استیک، همبرگر و...) می‌خورد بیشتر ترجیح داده می‌شود.

آخرین و شاید تعجب آورترین جنبه یا ویژگی که بر ادراکات فرد تأثیر می‌گذارد، اسم اول شخص است. اسم بسیاری از زنان و مردان با قالب فکری خاص مثبت و منفی ارتباط دارد. اسم اول شخص مشهوری با بعضی از ویژگی‌های شخصیتی آن فرد ارتباط پیدا می‌کند، سپس این خصوصیات به سایر افرادی که آن اسم را دارند انتقال می‌یابد.

نکته کلیدی:

تحت شرایط غیر معمولی مانند بلاهای طبیعی، افراد بیشتر احتمال دارد که به دیگران وابسته شوند. به نظر می‌رسد که مقایسه اجتماعی به نوعی نیروی محرکی برای چنین رفتارهایی است زیرا مردم تمایل دارند با دیگران تعامل

کنند تا از این طریق اضطراب خودشان را از طریق مشخص کردن اینکه چه چیزی رخ می‌دهد (وضوح شناختی) و وضوح واکنش‌های هیجانی خودشان کاهش دهند.

کشش و جاذبه بین فردی و قضاوت‌های بین فردی که مبتنی بر قالب‌های فکری هستند به طور زیادی توسط ویژگی‌های قابل مشاهده گوناگون کسانی که آنها را ملاقات کردیم تأثیر می‌پذیرد که شامل جذابیت فیزیکی است. با وجود اینکه فرضیه‌های مبتنی بر ظاهر معمولاً نادرست هستند، مردم افراد جذاب را دوست دارند و اسنادهای مثبتی را به آنها در هر سنی می‌دهند. علاوه بر جذابیت، بسیاری از ویژگی‌های قابل مشاهده دیگر نیز بر ارزیابی‌های اولیه بین فردی تأثیر می‌گذارد که شامل اندام، وزن، سبک رفتاری، ترجیهات غذایی، اسم اول افراد و بسیاری از ویژگی‌های سطحی دیگر.

حرکت در جهت دوست‌یابی، شباهت و دوست داشتن متقابل :

ما آموخته‌ایم که برای ایجاد هر نوع رابطه دو نفر باید همدیگر را ملاقات کنند و تماس‌های اولیه‌ای را ایجاد کنند و این کار با مجاورت فیزیکی آسان‌تر است. وقتی تماس ایجاد شد، این احتمال وجود دارد که اگر هر یک از دو طرف در حالت هیجانی مثبتی باشد رابطه مثبت ایجاد شده بین آنها افزایش می‌یابد و این رابطه به وسیله نیاز به پیوندجویی برانگیخته می‌شود و باعث می‌شود نسبت به ویژگی‌های قابل مشاهده دیگران به طور مثبتی واکنش نشان دهیم. دومین عامل تعیین کننده این ارتباط درجه و میزانی است که افراد با هم تماس برقرار می‌کنند و با هم در تعامل اند (برقراری ارتباط به منظور تبادل احساسات و فهمیدن حرف یکدیگر) حوزه‌های شباهت و فضایی که در آن، افراد ارتباط دوطرفه و متقابل را از طریق اینکه چه چیزی می‌گویند و چه کاری انجام می‌دهند، کشف می‌کنند.

تشابه: کبوتر با کبوتر باز با باز کند همجنس با همجنس پرواز

امروزه نقش شباهت در پرورش کشش و جاذبه بین فردی پذیرفته شده است. این پدیده بیش از دو هزار سال پیش مشاهده و بحث شده و با مقاله ارسطو در مورد دوستی آغاز شد. توافق بر این مشاهدات اولیه در طی قرن‌ها توسط منابع گوناگونی مثل اسپینوزا، ساموئل جانسون مستند شده است و به اثبات رسیده است. از جمله فرضیات ارسطو این بود که افرادی که با یکدیگر توافق و سازگاری دارند با یکدیگر دوست می‌شوند، حال آنکه افرادی که با یکدیگر توافق و سازگاری ندارند با یکدیگر دوست نمی‌شوند. اما حمایت تجربی برای فرضیه شباهت در دسترس نبود، تا آنکه گالتون داده‌های مبنی بر همبستگی همسران را به دست آورد و دریافت که همسران در بسیاری از جهات به هم شبیه هستند.

در کل، کشش و جاذبه نسبت به افراد مشابه و عدم پذیرش افراد غیر مشابه به دلیل یک تمایل اساسی در ما است که باعث می‌شود افرادی را که شبیه ما هستند دوست داشته باشیم و از کسانی که شبیه ما نیستند بدمان بیاید. اگرچه این احتمال وجود دارد دوست داشتن بیشتر منجر به شباهت شود تا برعکس.

تشابه و عدم تشابه نگرش‌ها به عنوان تعیین کننده‌های جاذبه:

بیشتر تحقیقات آزمایشی اولیه بر تشابه نگرش‌ها تمرکز داشتند و این اصطلاح شباهت در نگرش‌ها به معنی شباهت در عقاید، ارزش‌ها، علایق و... است.در آزمایش‌ها مطالعات تشابه دنبال شد، به طوری که اول نگرش‌های شرکت کننده را تعیین کردند و بعد آزمونی را با نگرش فرد غریبه در اختیار شرکت کننده قرار دادند و از آزمودنی سوال شد که تا چه حد فرد غریبه را دوست دارد، نتایج نشان داد که آزمودنی‌ها آنهایی را که نگرش‌هایی مشابه با

آنها داشتند بیشتر دوست داشتند و نسبت به کسانی که نگرش‌هایی متفاوت با آنها داشتند متنفر بودند. همچنین آنها غریبه‌هایی را که شبیه خودشان بودند، باهوش‌تر، اخلاقی‌تر و سازگاتر می‌دانستند.

تشابه نگرش:میزانی که دو فرد نگرش‌های مشابهی در مورد گستره‌های از موضوعات دارند. سهم و مقدار زیادتر نگرش‌های مشابه که توسط یک فرد بیان می‌شود باعث ایجاد کشش و جاذبه بیشتر نسبت به آن شخص می‌شود. حتی با وجود تفاوت در سن، فرهنگ و سطح آموزشی هر شخص، رابطه خطی در مورد هر دو جنس وجود دارد. جاذبه به نسبت مشابهت در نگرش افزایش می‌یابد.

تحقیقات بیشتر نشان دادند که ما به دیدگاه دیگران به طریقی مفید و مختصر واکنش نشان می‌دهیم بدون در نظر گرفتن اینکه چه تعدادی از موضوعات مدنظرند. اگر ما نظر فرد نسبت به هر موضوعی را به عنوان مشابه (عاطفه مثبت) با متفاوت (عاطفه منفی) با نظر خودمان دسته بندی کنیم، سپس تعداد موضوعاتی را که مورد توافق هستند را اضافه کنیم و بر تعداد کل موضوعات تقسیم کنیم، آن وقت ارزیابی که از فرد داریم بر مبنای سهم نگرش‌های مشابه‌ای است که آن شخص بیان می‌دارد. برای تعیین مقدار مشابهت، صرفاً می‌توان تعداد موضوعات دارای دیدگاه مشابه را بر تعداد کل موضوعاتی که در آن اطلاعات مبادله می‌شود، تقسیم کرد. در صورتی که در ۰/۷۵ موضوعات با هم توافق داشته باشند، جاذبه همانندی ایجاد می‌شود (یعنی چنانچه میان دو نفر بر سر ۳ موضوع از ۴ موضوع مطرح شده توافق حاصل شود، توافق منجر به جاذبه می‌شود) و هر چه نسبت مشابهت در نگرش بالاتر باشد، جاذبه و وست داشتن بیشتر خواهد بود.

یک نتیجه کلی که می‌توان از تحقیقاتی که در زمینه جاذبه انجام شده

گرفت این است که شباهت در کل نسبت به عدم شباهت قابل ترجیح است. مردم تمایل دارند آنهایی را که از جهات زیادی با هم شباهت دارند را دوست داشته باشند. برای مثال، مردم آنهایی را که از نظر جذابیت فیزیکی شبیه خودشان است را ترجبح می‌دهند، همچنین مردم فرضیات و پنداشت‌های مثبت‌تری در مورد زوج هایی که هر دو زیبا هستند دارند تا وقتی که یکی از زوج ها جذاب باشد و دیگری نباشد.

از لحاظ مقایسه، از نظر فرد دیگران وقتی که از نظر جامعه پذیری، پیوندجویی مذهبی و شرعی، صفات شخصیتی و عاطفی، خودپنداره، نقش جنسی سنتی (پذیرش هنجارهای سنتی مربوط به نقش)، سحرخیز بودن در مقابل شب نشینی و...شبیه آن فرد باشند بیشتر دوست داشته می‌شوند.

چرا شباهت و عدم تشابه بر جاذبه تأثیر دارد ؟

یک پاسخ ساده این است که شباهت‌ها عاطفه مثبت را برمی‌انگیزد در حالیکه عدم شباهت عاطفه منفی را و ما می‌دانیم که عاطفه بر جذابیت تأثیر می‌گذارد اما یک سوال اساسی‌تر این است که چرا شباهت یا عدم شباهت با یک فرد ما را وادار می‌کند تا به گونه‌ای هیجانی عمل کنیم؟

قدیمی‌ترین تبیین توسط نیوکامب و هایدر ارائه شده است که به "نظریه توازن" توصیف شده است. این تئوری اظهار می‌دارد که افراد به طور طبیعی علاقه یاعدم علاقه خود را به شکل متقارن سازماندهی می‌کنند. تعادل یک حالت عاطفی خوشایند است (حالت عاطفی خوشایند) و زمانی به وجود می‌آید که دو نفر یکدیگر را دوست داشته باشند و در زمینه برخی موضوعات با هم توافق داشته باشند. حال اگر یکدیگر را دوست داشته باشند اما توافقی در مورد موضوعات نداشته باشند حالتی ناخوشایند به وجود می‌آید که ناشی از عدم توازن است. در پاسخ به این وضع، هر شخص سعی می‌کند تا با ایجاد تغییر در

نگرش‌ها با رفتار خودش تعادل را حفظ کند یا اینکه شخص دیگر را متقاعد کند تا نگرش‌هایش را در جهت حفظ تعادل تغییر دهد و عدم توافق ناشی از سوء تفاهم را به حداقل برساند یا اینکه تصمیم بگیرند که یکدیگر را دوست نداشته باشند بی تفاوتی دوست نداشتن حالت عدم توازن را به وجود می‌آورد که نه خوشایند است نه ناخوشایند، به این دلیل که هر شخصی نسبت به شباهت یا عدم شباهت با فرد دیگری احساس بی‌تفاوتی می‌کند.

نظریه توازن فرمول و قالبی است که در آن :

۱ـ روابط بین دوست داشتن و علاقه فرد با دیگری

۲ـ نگرش های وی در مورد موضوع ارائه شده

۳ـ نگرش‌های درک شده دیگران در مورد همان موضوع مشخص می‌شوند.

تعادل حالت هیجانی و عاطفی مثبت (دوست داشتن)

نامتعادلی حالت هیجانی و عاطفی منفی (دوست نداشتن)

عدم وجود تعادل بی تفاوتی

Balance Positive Emotional State
Imbalance Negative Emotional State
Nonbalance Indifference

اگر چه تئوری تعادل درست به نظر می‌رسد اما هنوز نتوانسته است این را توضیح دهد که چرا اطلاعات مربوط به نگرش در همان اولین مرحله شکل گیری (در نخستین ملاقات) اهمیت دارد؟

پاسخی که می‌توان برای این سوال پیش‌بینی کرد می‌تواند مبتنی بر نظریه فستینگر (نظریه مقایسه اجتماعی) باشد. در حقیقت، شما نگرش‌ها و ترجیحات رفتاری خود را با دیگران مقایسه می‌کنید زیرا آسان ترین راه برای ارزیابی درستی و نرمال بودن خودتان است، به عبارتی برای به دست آوردن اعتبار توافقی درباره آراء خود (توافق دیگران شواهدی بر صحت دیدگاه‌های ماست) به

دیگران رو می‌آوریم. یقیناً این خوشایند است اگر شما دریابید قضاوت درستی دارید و رفتارهایتان طبیعی است و با واقعیت در تعامل هستید، کشف اینکه قضاوت شما نادرست و شما غیر نرمال هستید و از تماس با واقعیت محروم هستید برایتان ناخوشایند است. چون ما به دنبال خودپنداره هستیم، علاقه مندیم بدانیم دیگران در مورد ما چه فکری می‌کنند و چگونه رفتار می‌کنند نه به این خاطر که می‌خواهیم اطلاعات عینی را جستجو کنیم بلکه به این خاطر که می‌خواهیم آنچه را واقعاً باور داریم و آنچه را که واقعاً انجام می‌دهیم بررسی کنیم و درستی آنها را بیازماییم. برن Byrne(۲۰۰۱) اشاره کرد زمینه و علت بیشتر دشمنی انسان‌ها به خاطر واکنش‌ها به عدم شباهت است. اگرمن شما را دوست نداشته باشم، از شما بدم می‌آید. به نظر می‌رسد که فعالیت‌های وحشی گرایانه نسبت به افرادی شکل می‌گیرد که با فردی که مرتکب اعمال پرخاشگرانه شده، از نظر نژاد، قومیت، زبان، عقاید مذهبی، جهت‌یابی جنسی، پیوندجویی‌های سیاسی و... تفاوت داشته باشد.

هرنی ۳ Horney(۱۹۵۰) عکس العمل نسبت به افراد بیگانه را مشخص کرد :

۱ـ تمایل برای نزدیک شدن به آنها(مثبت)

۲ـ دوری کردن و فاصله گرفتن از آنها (خنثی)

۳ـ مخالف بودن با آنها و در تقابل با آنها بودن (منفی)

Lynn Fairbanks مشاهده کرد برخی از میمون‌ها هنگامی‌که با میمون ناآشنا مواجه می‌شوند، به آنها نزدیک می‌شوند و از آنها بالا می‌روند و این کار با اشتیاق انجام می‌دهند، در حالیکه، بعضی‌ها اجتناب می‌ورزند و بعضی‌ها هم رفتارهای پرخاشگرانه انجام می‌دهند. این ۳ الگوی پاسخ دادن پیامدهای متفاوتی دارد. اگر افراد بیگانه‌ی ماقبل تاریخ مهربان بودند، نزدیک شدن به آنها

به طریقی دوستانه برای هر دو طرف منافعی داشت، اگر آنها حالت خصمانه و تهدید به خود بگیرند (دشمن ما محسوب شوند که بیشتر هم همین وضع احتمال دارد) رفتار دوستانه با آنها داشتن و اعتماد کردن به آنها خیلی خطرناک است و رفتار سازگارانه‌ای ایجاد نمی‌شود.

زنده ماندن و تولید مثل بستگی به عقب نشینی و کناره‌گیری یا حمله دارد و احتمالاً بهترین راه زنده ماندن و بقا می‌باشد.

بندورا نشان داد این آسان است که ما بر اساس وجدان عمل نکنیم و کنترل اخلاقی را قطع کنیم و بی‌رحمی‌را تصدیق کنیم و فعالیت‌های غیر انسانی انجام دهیم، برای این کارها دلیل موجهی داریم چون فرد دیگر قصد صدمه زدن به من را دارد پس من هم به وی صدمه می‌زنم و اگر نتوانستم این کار را انجام دهم از وی متنفر می‌شوم. به یاد داشته باشیم که عدم تشابه فقط یکی از منابع خشم است.

علاقه متقابل، کشش و جاذبه نسبت به کسانی که نسبت به ما نیز کشش و جاذبه دارند:

وقتی دو نفر کشف کردند که به اندازه کافی به هم شبیه هستند، به سمت هم کشیده می‌شوند و روابط دوستانه‌ای را برقرار می‌کنند. هر فردی باید تا حدی نشان دهد که به طرف مقابل خود علاقه‌مند است و او را مثبت ارزیابی می‌کند. بیشتر ما وقتی بازخورد مثبت دریافت می‌کنیم، خوشحال می‌شویم و اگر ارزیابی‌های منفی را دریافت کنیم ناراحت می‌شویم و این برای ما ناخوشایند است. حتی ارزیابی‌های مثبتی که دقیق و درست نباشد یا به عنوان چاپلوسی تلقی شوند خوشایند می‌باشند. برای مشاهده کننده چاپلوسی ممکن است به طور واضحی به عنوان ریا و دورویی محسوب شود ولی شخصی که مورد چاپلوسی قرار گرفته بیشتر احتمال دارد که آن را درست و دقیق بداند.

در شرایط عادی، بسیاری از مردم دوست ندارند مورد انتقاد قرار گیرند و بسیاری از اوقات مردم بیانات مثبتی بین هم ردوبدل می‌کنند به این منظور که می‌خواهند خودشان را خوب و مودب جلوه بدهند و سعی می‌کنند احساسات یکدیگر را جریحه‌دار نکنند.

با وجود اینکه دوست داشتن و ارزیابی‌های مثبت در قالب کلمات بیان می‌شوند، گاه‌گاهی ممکن است اولین نشانه کشش و جاذبه به شکل نشانه‌های غیر کلامی باشد. برای مثال، وقتی زنی در حال صحبت کردن با فردی است تماس چشمی را قطع نمی‌کند آن فرد این فعالیت را اینگونه تفسیر می‌کند که آن زن وی را دوست دارد و چنین علامت‌های مثبتی منجر به این می‌شوند که آن مرد زن را دوست داشته باشد و به وی علاقه‌مند شود.

جذابیت بزرگترین تصویر :

جذابیت مبتنی بر پاسخ‌های عاطفی است و این مفهوم کلی مدل عاطفه مرکزی عاطفه نامیده می‌شود. جاذبه بر پاسخ‌های عاطفی مبتنی است اما تأکید بر عاطفه به این معنا نیست که فرایندهای شناختی دخالتی ندارند، فرایندهای شناختی نیز در این الگو جایگاه خاص خود را دارند. مثلاً حالت عاطفی فرد B چه مستقیماً توسط فرد A برانگیخته شده باشد یا با آن تداعی شده باشد نقش اصلی را در نشان دادن ارزیابی که B از A دارد ایفا می‌کند و به دنبال آن فرد B نسبت به فرد Aرفتار می‌کند. ما به طور خودکار چنین ارزیابی‌هایی را در حافظه‌مان ذخیره می‌کنیم. فرد B اطلاعاتی این اطلاعات می‌توانند شامل قالب های فکری، عقاید ودانش واقعی باشند را که در مورد فرد A در دسترس هستند را پردازش می‌کند و این اطلاعات می‌توانند در ارزیابی B از A مؤثر باشند. در همان زمان که شخص B اطلاعاتی را درباره A پردازش می‌کند، A هم می‌تواند چیزهای مشابهی را درباره B انجام دهد و این منجر به روابط

مثبتی بین A و B می‌شود.

مدل عاطفه ـ محور جاذبه :

چارجوب ادراکی که در آن فرض می‌شود که جاذبه مبتنی بر عواطف مثبت و منفی است. این عواطف می‌توانند مستقیماً توسط شخص دیگر برانگیخته شوند یا به آسانی توسط آن شخص تداعی شوند و در نهایت توسط فرایندهای شناختی تعدیل می‌شوند، در این الگوی نظری، پاسخ های عاطفی در تعیین اینکه چه کسی را دوست داشته باشیم یا دوست نداشته باشیم، نقشی محوری را ایفا می‌کنند و کشش و جاذبه نسبت به یک فرد مبتنی بر پاسخ های عاطفی است که توسط رویدادهای گوناگونی (مثل موسیقی خوشایند یا ناخوشایند)، توسط ویژگی‌های نسبتاً ثابت شخص(مثل ظاهر فیزیکی)، توسط ویژگی‌های قابل تغییر شخص (مثل لبخند در مقابل اخم) برانگیخته می‌شود. برخی از ویژگی‌های شخص اثر نسبتاً مستقیمی بر پاسخ‌های هیجانی فرد دارند. سایر ویژگی‌ها باید به طور شناختی از طریقی به دست آیند که طرحواره‌هایی را که شامل قالب فکری، نگرش‌ها، عقاید و تجارب هستند را فعال کنند، در مرحله بعد سخنان یا مشخصات وی باید به صورت شناختی پردازش شوند و سپس پاسخ عاطفی نهایی به ارزیابی از شخص دیگر می‌انجامد.

حالت عاطفی منجر به پاسخ‌های ارزیابانه در امتداد ابعادی از دوست داشتن تا دوست نداشتن می‌شود و همچنین منجر به رفتارهای نزدیک شدن یا دوری متناسب با آن نگرش می‌شود.

نکته کلیدی:

ـ یکی از عوامل تعیین کننده جاذبه نسبت به شخص دیگر، شباهت در نگرش‌ها، باورها، ارزش‌ها و علایق است.

ـ با وجود اینکه عدم شباهت تأثیر بیشتری بر جاذبه نسبت به شباهت دارد، ولی ما به هر دو پاسخ واکنش نشان می‌دهیم. بنابراین هرچه میزان شباهت در نگرش‌ها بیشتر باشد، جاذبه هم زیادتر است.

ـ پاسخ عاطفی مثبت به شباهت و پاسخ عاطفی منفی به عدم شباهت فرض شده‌اند که متکی به فرایندهای مقایسه اجتماعی هستند که منجر به اعتبار توافقی یا عدم اعتبار می‌شود. شرح و تفسیر تفاوت متکی بر سودمندی سازگارانه نیاکان ما برای واکنش به عدم شباهت و خطرات بالقوه است.

ـ ما افرادی را که در گفتار یا کردارشان نشان می‌دهند که ما را دوست دارند و ارزیابی مثبتی از ما می‌کنند، دوست داریم و برعکس.

ـ خلاصه کلی از عوامل تعیین کننده اصلی جاذبه توسط مدل عاطفه محور جاذبه ارائه شده است.

راهکارهایی که باعث افزایش علاقه دیگران به شما می‌شوند شامل:

۱ـ کنترل کردن عوامل مجاورت:

(Take control of proximity factor)

تا آنجا که امکان دارد قرارملاقات‌های تصادفی ترتیب دهید مثلاً در کلاس درس در کنار بقیه نشستن و جلوگیری از نشستن بر صندلی ردیف‌های آخر و در گوشه.

۲ـ ایجاد عاطفه مثبت: (Create positive affect)

در موقعیت‌هایی که در آن امید به ایجاد دوستی دارید، سعی کنید حالتی خوشایند را ایجاد کنید. اطمینان یابید دمای هوا مطلوب است، موسیقی مورد علاقه را پخش کنید، برای گفتگو موضوعات مورد توافقی را بیابید. چیزهای خوبی را برای خوردن و نوشیدن انتخاب کنید و...

۳ـ دستیابی به دیگران در موقعیت های برانگیزاننده هیجان :

(Reach out to others in emotion – arousing situation)

گاه‌گاهی خودمان را در شرایط مورد انتظاری مانند سیل و کولاک، تصادف و... می‌بینیم. در چنین مواقعی مردم بیشتر تمایل دارند با دیگران تعامل کنند به این دلیل که می‌خواهند بدانند چه اتفاقی می‌افتد و پاسخ هیجانی مناسب کدام است. خوب است که شما گفتگو را شروع کنید، اطلاعاتی را فراهم آورید و.... وقتی ما چنین شرایط غیر معمولی مواجه می‌شویم چنین روابط نزدیک بین فردی محتمل‌تر است.

۴ـ ظاهر و قیافه خودتان را بهتر و برتر از دیگران سازید:

(Make the most of your own appearance & look beyond the appearance of others)

به این دلیل که ویژگی‌های قابل مشاهده نقشی اساسی را در اینکه دیگران چگونه نسبت به شما واکنش نشان می‌دهند، ایفا می‌کنند. هرکار منطقی را که می‌توانید انجام دهید تا ظاهر و جسمتان را بهبود بخشید. به عبارت دیگر، سعی کنید تا تصورات قالبی نادرستی را که مبتنی بر ویژگی‌های سطحی هستند نپذیرید.

۵ـ بر شباهت‌ها تأکید کنید و از تفاوت‌ها چشم پوشی کنید :

(Emphasize similarities & overlook differences)

به یاد داشته باشیم که افراد به طور مثبت به توافق و شباهت پاسخ می‌دهند. نیازی ندارید تا دیگران را در مورد عقاید خودتان فریب دهید. وقتی حوزه‌هایی از شباهت را کشف می‌کنید نیازی به صحبت در مورد عدم شباهت‌ها ندارید. سعی کنید نسبت به هر گونه عدم توافقی به طریقی روشنفکرانه واکنش نشان دهید و وقتی با عدم توافق مواجه می‌شوید به عقاید دیگران حمله و تجاوز نکنید و حالت تدافعی نداشته باشید.

۶ـ به یاد داشته باشید تا احساسات مثبت را ابراز کنید :

(Remember to express positive sentiments)

آسان است تا فرد خوبی باشید یا اینکه شخص منفوری باشید. تعارف، ستایش‌ها، تبریک‌ها و ارزیابی‌های مثبت همیشه احساس خوشایندی را تضمین می‌کنند. در مقابل، انتقاد، توضیحات خفت آور و مضر و ارزیابی‌های منفی همیشه واکنش منفی را موجب می‌شوند.

چگونه با انزوا مواجه شویم؟

انزوا، احساس تهی بودن و پوچی در درون شماست، احساس می کنید از جهان جدا شده‌اید و دور افتاده‌اید و ناگهان از آنچه که مایلید به آن برسید، محروم می شوید، انزوا انواع مختلف و درجه های متفاوتی دارد. ممکن است انزوا را بعنوان یک احساس مبهم تجربه کرده باشید که گویی بعضی چیزها در وضع رضایت بخشی نیست و نوعی پوچی جزئی، به شما دست می دهد. یا احتمال دارد انزوا را بعنوان یک ناکامی‌بسیار شدید و دردی جانکاه احساس کنید. انزوا، انواع متفاوتی دارد؛ گاهی انزوا مربوط به از دست دادن فرد خاصی است؛ چرا که وی مرده است یا خیلی از شما دور می باشد. نوع دیگری از انزوا ممکن است بدلیل احساس تنهایی و عدم ارتباط با مردم ایجاد شود چون واقعاً، از نظر فیزیکی، از مردم جدا شده‌اید، مثل وقتی که شما در شیفت شب کار می کنید یا در بخشی از سازمان که به ندرت مردم به آنجا می آیند، به تنهایی مشغول کارید. حتی شاید زمانی که مردم در اطراف شما هستند، از نظر روحی احساس تنهایی کنید، چرا که نمی‌توانید با آن‌ها ارتباط برقرار کنید.

ـ منزوی بودن با فقط تنها بودن تفاوت دارد.

لازم به تأکید است که انزوا، مشابه تنها بودن نیست، زیرا همه ما زمانی دوست داریم که تنها باشیم. اما، انزوا احساس تنها شدن و اندوه به خاطر این

تنهایی است. و البته، همه ما گاهی احساس تنهایی می کنیم. زمانی که به نظر می‌رسد در انزوای خود گیر کرده‌ایم، این‌جا هست که یک مشکل واقعی برای ما پیش آمده است.

ـ چگونه می‌توانیم در احساس انزوای خودمان دخیل باشیم؟

انزوا یک حالت منفعل و غیرفعال است. یعنی با عدم توجه ما، این حالت به آرامی، باقی می‌ماند و چنانچه هیچ‌کاری برای تغییر آن نکنیم، انزوا ادامه پیدا می کند. عجیب اینکه، لحظاتی وجود دارد که ما خود پذیرای انزوا هستیم. حتی گاهی فرو رفتن در این نوع احساسات منجر به افسردگی و ناتوانی می‌شود که البته باعث حال منفعل‌تر و افسردگی بیشتر خواهد شد.

ـ پیدا کردن روش‌هایی برای تغییر احساس انزوا

۱ـ تشخیص احساس تنهایی و بیان آن:

در ابتدا، باید بپذیریم که ما احساس تنهایی می کنیم، پس باید به آن خاتمه دهیم. گاهی قبول کردن این احساس برایمان دشوار است. باید احساس انزوا را به روش‌های مختلف بیان کنیم. ممکن است خودمان را با نوشتن مطالبی در دفتر خاطرات پیدا کنیم یا نامه‌ای خیالی به یک دوست بنویسیم، نقاشی کنیم یا تصویر چیزی را بکشیم، با صدای بلند آواز بخوانیم و بهرحال هرکار دیگری انجام دهیم تا بتوانیم احساسات درونی مان را ابراز کنیم. بیان احساسات به ما کمک می‌کند تا دریابیم برخی از چیزها به احساس انزوای ما مربوط می‌شود مثل غم، عصبانیت و درماندگی.

امکان دارد ما توانایی این را داشته باشیم که بررسی کنیم این احساسات از کجا می‌آیند و چگونه به زندگی ما مربوط می‌شوند. زمانی که ارزیابی این موارد را شروع می‌کنیم، برای ایجاد تغییراتی در احساساتمان نیز توانمندتر می‌شویم.

۲ــ باید فعال‌تر شویم:

بزرگ ترین تغییر، از بین بردن حالت رکود و فعال‌تر شدن است. چنانچه ما در حال ازدست دادن کسی هستیم مثل خانواده، پدر و مادر و یا دوست؛ می‌توانیم آن‌ها را ببینیم یا برایشان ایمیل بفرستیم یا به آن‌ها تلفن بزنیم. هم‌چنین، صحبت کردن با یک دوست فهمیده، غالباً به ما کمک می‌کند در حالاتمان تغییراتی ایجاد کنیم.

چنانچه دوست خوبی نداریم، صحبت کردن با یک روحانی، معلم یا مشاور می تواند نقطه شروعی باشد. اگر بدلیل از دست دادن فردی که فوت کرده است، تنها شده ایم، می توانیم ماتم خود را بخاطر از دست دادن وی بیان کنیم و خاطرات خوش با او بودن را به یاد آوریم و مطمئن باشیم که این خاطرات همیشه با ما خواهند بود. و بدین ترتیب می توانیم از احساس تنهایی فاصله بگیریم. این کار به هنگام از دست دادن دوست یا عزیزانمان نیز مفید خواهد بود.

۳ــ در کلوپ‌ها یا فعالیت‌های گروهی شرکت کنیم:

شرکت در برخی فعالیت ها یا کلوپ ها باعث می‌شود بعضی کارها را به انجام برسانیم. زمانی که دریک فعالیت لذت بخش شرکت داریم، ذهنمان از احساس تنهایی دور می‌شود. هم‌چنین، بدین طریق می‌توانیم مستقیماً حالتمان را تغییر دهیم. این کار می تواند به ما فرصت ملاقات با مردم را بدهد، افرادی که علائق مشابهی با ما دارند و نیز تمرینی برای رویارویی و دیدن مردم می باشد. این تأثیرات گاهی به سرعت و گاهی نیز به کندی صورت می گیرد. ممکن است، واقعاً، نیاز داشته باشیم که به سمت دیدن و صحبت کردن با مردم حرکت کنیم.

به منظور جلوگیری از حالت انزوا، باید تلاش کرد به گروه‌های مختلفی که

وجود دارند (گروه های دوستی، ورزشی، هندسی، اجتماعی، محله و...) ملحق شد، یا علاقه جدیدی را در خود گسترش دهیم فقط به خاطر اینکه فکر می‌کنیم اینکار ما را بهتر و جذاب‌تر می‌کند.

روش بهتر شرکت در کاری است که قبلاً از آن لذت می‌برده‌ایم یا فکر می کنیم جالب است. احتمال دارد حتی افرادی را پیدا کنیم که راهی مشابه ما دارند. دریافت حقوق اضافی یعنی اینکه ما درک کرده ایم که می توانیم وارد بعضی از فعالیت ها شده و بدون هیچ گونه احساس تنهایی، کاملاً به آن فعالیت علاقه‌مند شویم.

- **نتیجه:**

هر فردی، در هر زمانی احساس تنهایی می کند. بکارگیری برخی از روش‌های پیشنهادی فوق، کمک می‌کند تا بهتر براین احساس فائق شویم. چنانچه دریافتید به سختی می توانید با احساس انزوای خود مواجه شوید، ممکن است خواهان کمک گرفتن از یک متخصص سلامت روانی باشید.

قابل توجه خانم ها: چگونه مردان را عاشق خود کنیم؟!

ـ زیاد معاشرت کنید... سپس غیر قابل دسترس گردید.

هر چه بیشتر با شخصی ارتباط داشته باشید آن شخص بیشتر شما را دوست خواهد داشت. این را دیوید لیدمن متخصص رفتار انسانها بیان می‌کند. در واقع حق با اوست. چندین مطالعه دیگر نشان داده که در معرض قرار گرفتن مکرر با هر محرک خاص ما را نسبت به آن محرک علاقه‌مندتر می‌گرداند. (تنها زمانی این نظریه صدق نمی‌کند که واکنش اولیه ما به آن محرک منفی باشد). بنابراین در ابتدای آشنایی از آنکه کناره‌گیر، گریزان و غیر قابل دسترس باشید، پرهیز کنید. در عوض به دنبال بهانه‌های فراوان برای آنکه وقت خود را با وی بگذرانید باشید.

اکنون حواستان را کاملا جمع کنید چون این مرحله زیرکانه بوده و احتیاج به مهارت دارد. درست زمانی که مطمئن شدید که او را مجذوب خود کرده و محبوب گشته‌اید به تدریج معاشرت خود را کاهش داده و کمتر در دسترس قرار گیرید و این کار را تا زمانی که وی دیگر شما را دیگر ملاقات نکرده و نبیند ادامه دهید. شما هم اکنون "قانون کمیابی" را بطور مؤثر بکار گماردید. همه ما واقف هستیم که:مردم خواهان چیزهایی هستند که نمی‌توانند داشته باشند. و همیشه در دسترس بودن شما سبب کاهش ارزش و شان شما

می‌گردد. برای مثال هرگاه پایتان را از در خانه بیرون بگذارید و با توده عظیمی‌از الماس بروی زمین روبرو گردید، کم‌کم برایتان عادی شده و دیگر آنها را بچشم سنگهای گرانبها و ارزشمند نخواهید نگریست. این قانون کمیابی است که سبب می‌شود بیشتر طالب آنها گردید. با آنان باشید و سپس کمیاب گردید و مشاهده خواهید کرد محبوب‌تر می‌شوید. ما مرتباً در مورد مسایلی چون شور و اشتیاق، جاذبه جنسی و عشق صحبت به میان میاوریم اما به "شباهت‌ها" اشاره‌ای نمی‌کنیم. باید آگاه باشیم افراد با خصوصیات متضاد در بلند مدت جذب یکدیگر نمی‌شوند. ما همواره در جستجوی شباهتها میان خود و شریک زندگیمان می‌باشیم. اغلب ما با گشتن و معاشرت با دوستانی که مورد علاقه‌مان نمی‌باشند ترس داریم پس چرا با معشوق خود چنین کنیم؟ علاقمند بودن و دوست داشتن کسی بسیار مهم‌تر از آن است که ما عاشق آن فرد باشیم. تنها شباهت‌های اخلاقی و شخصیتی ما نیست که حائز اهمیت می‌باشد. هرگاه شما با فردی که از لحاظ ظاهر شبیه شما باشد آشنا گردید، احتمال آنکه وی شیفته و دلباخته شما گردد ۴ برابر بیشتر می‌باشد.

کار دلپسندی برایش انجام ندهید.... بگذارید او برایتان کارهای دلپسندی انجام دهد

هرگاه شما کار پسندیده‌ای برای شخصی انجام دهید، از دو جهت احساس خوبی خواهید داشت: احساس خوشنودی از خودتان و صمیمیت با فردی که شما اندکی با عملتان لوسش کرده‌اید. ما معمولاً به منظور توجیه زحمات و یا هزینه‌هایی که صرف فرد مورد نظر کرده‌ایم در شایستگی و استحقاق وی مبالغه وخیال‌پردازی می‌کنیم. سرانجام آنکه:ما آن فرد را بیشتر دوست خواهیم داشت. هرگاه شخصی برای ما کار پسندیده‌ای انجام می‌دهد، خوشنود می‌گردیم. اما در کنار آن احساسات ناخوشایند دیگری نیز تظاهر خواهند کرد.

گاه غرق در هیجانات می‌شویم. در تنگنا قرار می‌گیریم که مانند همان فرد بامعرفت که آن لطف را در حق شما کرده عمل نماییم یعنی آنکه لطفش را جبران کنیم. و حتی زمانیکه آن عمل نیک از سوی شخصی صورت می‌گیرد که شما علاقه وافری به وی داشته اما نسبت به احساسش نسبت به خودتان مردد هستید، مسئله بسیار بغرنج‌تر می‌گردد. متوجه منظورم می‌شوید؟ هنگامی‌که ما شیفته و شیدای شخصی می‌شویم، ناگزیریم برای او کارهای لطف آمیزی انجام دهیم. اما بهتر آنست اجازه دهید او شما را لوس کند.

چگونه ارتباط جادویی برقرار کنیم

یکی از مقوله‌های چالش برانگیز در دنیای مدرن چگونگی ارتباط با مردمانی است که هر روز با آنان مواجه هستیم. این معضل شاید در دهه‌های گذشته به اندازه امروز چندان بحث برانگیز نبوده است چه آنکه جهان کهن با خود رسم ها و هنجارهایی به همراه داشت که ارتباط نیز جزء لاینفک آن محسوب می‌شد. اما اینک دنیای صنعتی و تراکم و انبوه اعمال روزانه این امکان را به سهولت ایجاد نمی کند. در نتیجه چگونه ارتباط برقرار کردن یکی از دشوارترین فرایندهای ارتباطی است. نوشته زیر چگونگی این ارتباط را بر ما آشکار می‌سازد. ایجاد شرایط مناسب برای مخاطب برای بحث کردن نیاز است که تمامی شرایط روحی، جسمی، فیزیکی و محیطی فرد را در نظر بگیریم به گونه‌ای که این عوامل ثانویه باعث پیش داوری و یا قطع بحث نشود بلکه شرایط باید آنچنان مناسب باشد که فرد خود اشتیاق به ادامه صحبت داشته باشد. ما می توانیم برای بهتر استفاده کردن از این عامل مهم ارتباطی، محیط‌های سرسبز و یا دعوت کردن فرد به صرف چای در یک محیط آرام یا در کنار یک آبشار را به فرد پیشنهاد کنیم. زیرا زمانی که فردی به چنین محیطی دعوت می شود خود را برای صحبت آماده کرده است و در واقع تا آماده نباشد این دعوت را قبول نمی کند. در نتیجه با قبول این دعوت شما می‌توانید برای انجام یک گفت وگو شرایط را مناسب بدانید. کسب اطلاعات

پیرامون موضوع در شروع گفت وگو سعی کنیم از موضوعات جدال آفرین و پرخاشگر شروع نکنیم مثلاً زمانی که در یک محیط دلباز هستیم اول سعی کنیم درباره طبیعت و محیط صحبت کنیم و بعد وارد بحث شویم. در ضمن برای صحبت در مورد یک موضوع باید اطلاعات و معلومات نسبت به آن را داشته باشیم و یک شناخت نسبی هم از طرف مقابل وجود داشته باشد.

چگونه شروع به صحبت کنیم؟ بعد از صحبت کردن در مورد پیرامون‌مان و یا موضوعاتی که بحث انگیز نیست می توانیم با کلمات «خب، از آن موضوع چه خبر؟»، «بگو ببینم چطور شد؟» و با یک احساس همدردی شروع به صحبت کنیم و وارد موضوع اصلی شویم ما باید به گونه‌ای این بحث را سر بگیریم که هم مفاهیمی که در ذهن ماست انتقال دهیم و هم اشتیاقی ایجاد کنیم که فرد به ادامه بحث تمایل نشان دهد. برای این کار لازم است منافع شخص مقابل را در نظر بگیریم و سعی نکنیم صحبت‌های ما مقاومت فرد را برانگیزد. حتی اگر در شروع احساس کردیم که فرد در حال مقاومت کردن است با همدردی و فاش کردن درونیات فرد مقاومت او را کاهش دهیم. ما باید آنقدر اطلاعات راجع به موضوع بحث داشته باشیم تا بتوانیم با فرد همدردی کنیم و خودمان را جای او بگذاریم و به درونیات ذهنی او پی ببریم.

به زبان عامیانه متوجه شویم که او اکنون در چه فکری است و زمانی که ما بتوانیم فکرش را دریابیم با بیان چیزی که او درصدد پنهان کردنش است مقاومت او را می شکنیم. تعریف و تمجید سعی کنیم در صحبت کردن از نقاط مثبت فرد شروع کنیم. مهم نیست درجه این نقاط مثبت در فرد به چه اندازه‌ای است مهم این است که این نقاط برای ما چقدر مهم است. یعنی ما می توانیم با بزرگ شمردن این نقاط مثبت او را برای شکوفا کردن آن تشویق کنیم و در واقع فرد را به سمتی رهنمود کنیم که خودمان علاقه داریم و

می‌خواهیم بحث‌مان به آن سمت ادامه یابد. مثلاً به او بگوییم شما خیلی انتقادپذیر هستید و برای این که خود فرد از این صفت خود مطمئن شود یک مثال برای او بزنید و بگویید من توجه کردم زمانی که به شما می‌گوییم این طرز رفتار با فرزندتان در میان جمع درست نیست شما به جای این که ناراحت شوید و یا حتی از دست من عصبانی شوید سعی می کنید رفتارتان را با کودکتان تغییر دهید، در این مثال فرد ممکن است آنقدر از دست کودکش خسته شده باشد که نخواهد واکنش نشان دهد ولی تعبیری که ما از رفتارش می کنیم.

فرد را به تغییر رفتار سوق می دهیم و این نوعی تقویت است.که در گفت وگو ها مؤثر است. آگاهی از حس مخاطب نسبت به خود ما باید از حسی که فرد نسبت به ما دارد آگاه باشیم و از این حس برای ادامه گفت‌وگو استفاده کنیم. سعی کنیم بدانیم فرد به چه اندازه‌ای به ما علاقه دارد و با توجه به این علاقه ما می توانیم به نفع شخص صحبت کنیم زیرا زمانی که نفع شخصی خود را در نظر نمی‌گیریم و در عوض منافع او برایمان محترم است فرد احساس راحتی به او دست می‌دهد و می‌داند که کسی حامی او هست و ضرر را تقبل می کند. به طوری که اگر یک قسمت بحث به ضرر فرد باشد آن را قبول می کند و هیچ اعتراضی در میان نیست. خود فاش سازی در ادامه بحث برای اینکه موضوع روشن شود یک مثال زنده در مقابل فرد نشان دهیم، می‌توانیم یکی از مشکلات خودمان را و یا مشکل یک فرد نزدیک که هر دو طرف می‌شناسید. البته با اجازه فرد ثالث و یا این که بدانیم فرد ثالث از این که کسی این موضوع را بداند ناراحت نمی شود بازگو کنیم. این باعث می شود که فرد مشکل خود را یگانه مشکل دنیا نداند و یا حتی با راه حل‌هایی که دیگران برای مشکل خود در پیش گرفته بودند و موفق شدند مشکل خود را حل کنند.

مخاطب خود را دوست داشته باشید ما باید سعی کنیم آنقدر احساس همدلی و همرنگی با مخاطب داشته باشیم که در ضمیر ناخودآگاه او را دوست داشته باشیم و علاقه‌مند باشیم به این که مشکل‌اش را حل کنیم. کارل‌آرراجرز را بیشتر به خاطر کار در روان درمانی می‌شناسند و این کار او در شکل‌گیری نظریه‌اش نیز تأثیر داشته است. او معتقد بود که برخی روابط در زندگی روزمره موجب افزایش کارکرد مناسب روانی می گردد. در بحث ارتباطات می گوید:برای داشتن یک بحث سالم و ادامه یافتن آن به ۳ اصل اساسی باید توجه کرد:

- پذیرفتن فرد بدون قید و شرط
- همدلی و همدردی
- صداقت و همرنگی

۱ـ پذیرفتن فرد بدون قید و شرط: یعنی فرد را با تمامی‌خوبیها و بدیها پذیرفتیم و برای پذیرفتن آن شرطی نگذاریم مثلاً نگوییم چون شخصی پولدار نیست نباید با او در مورد این مسأله صحبت کرد و یا اگر احساس کنیم که عقیده او با عقاید ما در یک خط سیر نمی کند با او وارد مذاکره نشویم ما باید یاد بگیریم که هر کسی را با هر توانایی و شرایطی بپذیریم. یعنی زمانی که با او صحبت می کنیم به جز موضوع بحث و یا مشکل به چیز دیگری توجه نکنیم و سوءگیری نداشته باشیم این یعنی پذیرش بی‌قیدوشرط.

۲ـ همدلی، همدردی: سعی کنیم با او همدردی کنیم، خودمان را جای او بگذاریم و احساسش را درک کنیم با توجه به این که احساس انتقال دادنی نیست ولی با اندکی سعی می توانیم در جایگاه فرد قرار بگیریم این بدان معنا نیست که اگر فرد به اندازه‌ای ناراحت است که گریه می‌کند ما هم با او گریه کنیم، بلکه با حالت غمگینی خود می توانیم حالت غم انگیز او را درک کنیم. بعضی اوقات می‌توانیم با سر تکان دادن، حرفهای او را تأیید کنیم و حتی با

تکرار حرف او می‌توانیم به او بفهمانیم که به حرفهایش گوش می‌دهیم.

۳ـ صداقت و همرنگی: ما باید یک رابطه‌ای را ایجاد کنیم که صداقت و همرنگی جزء ارکان اصلی باشد باید این اطمینان را به فرد بدهیم که همه حرفهایی که زده می‌شود همه با صداقت است و دروغی وجود ندارد باید یک جوی به وجود آورده شود که اعتماد و اطمینان در آن حاکم باشد و فرد بداند که این حرفها از ته دل گفته می شود و همچنین این اطمینان را به مخاطب بدهیم که این حرفها به گونه راز هیچ گاه بر ملاء نمی شود و اگر جایی هم بازگو شود با اجازه خود شماست. ما باید آن قدر در این کار تمرین کنیم و این جور اطمینان و اعتماد را به وجود بیاوریم که شکی باقی نماند. در پایان این ارکان چیزی که خیلی مهم است پیش داوری نکردن است. ما نباید قبل از این که با مخاطب صحبت بکنیم درباره او نظر دهیم و همین‌گونه نباید در نتیجه‌گیری بحث سوگیری داشته باشیم. یعنی نظر خودمان را القاء کنیم و جمع بندی بحث را فقط از آن جنبه که خودمان می‌بینیم انجام دهیم. علاوه بر مسائلی که ذکر شد عواملی دیگر در یک ارتباط مؤثر وجود دارد. از جمله این است که ما باید یک ارتباط غیرکلامی با مخاطب به وجود آوریم. خود این ارتباط به ۴ دسته تقسیم می‌شود:

▪ وضع اندامی: هنگامی که افراد از لحاظ هیجانی آرمیده‌اند، گرایش به آن دارند که در وضعیت راحت و آرمیده‌ای ایستاده یا بنشینند. دستها به حالت باز هستند. یعنی، در هم گره نشده اند هنگامی که از لحاظ هیجانی عصبی و ناراحت اند، در حالتی ناآرام. با دستانی به هم فشرده و گره خورده گویی که در برابر باد مقاومت می کنند می‌ایستند یا می‌نشینند. وضعیت آرمیده یا تنیده احتمالاً از سوی دیگران به عنوان علامتی دال بر علاقه یا بی‌علاقگی نسبت به آنها تلقی می‌شود، خم شدن به سمت جلو با حالتی که زاویه ملایمی‌دارد، شاید

علاقه‌مندی یا توجه است. تکیه به عقب و زاویه باز نسبت به جلو علامت بی‌علاقگی یا علاقه کم است. خم شدن به سمت جلو و همراه با حالت خودمانی و گشوده به طرف مقابل این علامت را می‌دهد که به صحبت خود ادامه دهد.

▪ تماس چشمی: هنگامی که کسی مشغول شنیدن است، نسبت به زمانی که مشغول صحبت است، تماس چشمی بیشتری برقرار ساخته و آن را حفظ می‌کند. همین طور زمانی که کسی طرف مقابل را دوست دارد تماس چشمی بیشتری برقرار می‌شود. افزایش تماس چشمی(اما نه خیره شدن، که ممکن است علامت مخالفت و عناد تفسیر شود) می‌تواند علامتی برای تشویق دیگری باشد. دوختن چشمها به کف اتاق می‌تواند علامتی باشد که برای آن که دیگری حرف خود را قطع کند. افزایش تماس چشمی‌نیز می‌تواند نشانه صمیمیت باشد. اما، خیرگی دائمی ممکن است باعث ناراحت کردن طرف مقابل شود.

▪ لبخند: افرادی که لبخند می زنند معمولاً جذابتر از افراد دیگر درجه بندی می شوند، حتی زمانی که به افراد درجه بندی کننده بگوییم مواظب تأثیر لبخند بر ارزیابی خود باشند.

▪ لحن تماس: این سخن را پیش کشیدیم که آمیزه‌ای از علائم غیر کلامی با عنوان مخفف لحن تماس را می‌توان برای نشان دادن علاقه و دوستی به کاربرد این علائم عبارتند از:

ـ لبخند و تبسم

ـ حالت بدنی باز

ـ نوازشگری (مثلاً گذاشتن دست بر روی طرف مقابل)

ـ تماس چشمی

ـ متمایل شدن به جلو و سرتکان دادن (یک بار سر تکان دادن معرف توافق نظر است، سر تکان دادن دوره‌ای نشانگر علاقه، دوستی و میل به ادامه سخن از سوی دیگر است)

در واقع افرادی که از عناصر لحن تماس استفاده می کنند، در نظر دیگران از مهارت اجتماعی بیشتر برخوردارند. استفاده از علائم غیرکلامی برای بهبود ارتباط به یک معنا، مهارت‌های خوب گوش فرا دادن را می توان مهارت‌های خوب تماشا کردن دانست. اگر به علائم غیرکلامی طرف مقابل توجه کرده و آن را درست تفسیر کنید، می‌توانید پیام کلی آن فرد را کاملتر درک نمایید. به عنوان یک شنونده، زبان بدنی شما پیام‌هایی به گوینده ارسال می‌دارد. شما می توانید مقداری اعتماد ارائه کرده و فضایی فراهم آورید که نشان می‌دهد خواهان شنیدن آن چیزی هستید که او می خواهد به شما بگوید. چنین وضعیتی با استفاده از حالت بدنی باز و آرمیده، تمایل به سوی جلو، تماس چشمی خوب و تکان دادن سر در زمانهای مختلف به دست خواهد آمد. به یک معنای دیگر، مهارتهای خوب صحبت کردن عبارتند از مهارتهای خوب رفتار کردن. شاید بخواهید از این موضوع مطمئن شوید که نکند زبان بدنی شما به جای تقویت پیام کلماتتان آن را تضعیف می کند، اگر شدت آهنگ صدایتان را متوسط کرده و تماس چشمی خوبی برقرار کنید، شاید احتمال جدی گرفتن تقاضای شما بیشتر شود. اما صدای آرام با چشمانی روبه پایین چنین حالتی را ندارد. علائم غیرکلامی می‌توانند مانع ارتباط روشن و صریح شوند. اما این نیز درست است که آنها می‌توانند صراحت یک ارتباط را تسهیل کنند.

پرسش رایج‌ترین مهارت در روابط بین فردی

اینجا سعی می شود مهارت پرسش در روابط بین فردی با تقسیم بندی به شاخه‌های جزیی‌تر پرسش‌های هدایت کننده، پرسش‌های مرکب، پرسش‌های تسجیلی، و پرسش‌های غیر کلامی مورد بررسی قرار گیرد.

پرسیدن متداولترین و در عین حال ساده ترین مهارت‌هاست. جمع آوری اطلاعات، برقراری ارتباط از مهمترین اهداف استفاده از این مهارت هستند. پرسش‌ها می توانند به صورت کلامی یا غیرکلامی باشند؛ مثلاً بیان جمله «می توانید بیشتر توضیح دهید؟» نشانگر این است که از طرف مقابل انتظار داریم صحبت خود را ادامه دهد (علایم کلامی)؛ یا هنگامی که در جمعی صحبت می کنیم پس از اینکه از شخصی سئوال پرسیدیم، می توانیم با اشاره چشم و سر این سئوال را از دیگران بپرسیم. مع‌ذلک پرسش‌های غیر کلامی کمتر به تنهایی در تعاملات به کار می روند و بیشتر همراه پرسشهای کلامی مانند پایین یا بالا بردن تن صدا در پرسش، استفاده می شوند.

ـ کارکردهای پرسش

پرسش به فراخور بافت تعامل، کارکردهای مختلفی دارد که نوع پرسش تعیین‌کننده میزان تحقق این کارکردهاست. از طریق این مهارت می توان نیازهای شخص مقابل را شناسایی و آنها را برآورده ساخت مانند یک بازاریاب، فروشنده یا حتی یک پزشک. اما کارکردهای اصلی پرسش عبارتند از:

- کسب اطلاعات
- کنترل تعامل
- ایجاد علاقه و کنجکاوی
- تشخیص مشکلات طرف مقابل
- ابراز علاقه به طرف مقابل
- تعیین نگرشها، عقاید و احساسات طرف مقابل
- به حداکثر رساندن فعالیت طرف مقابل
- سنجش میزان دانش پاسخ دهندگان
- تشویق تفکر انتقادی و ارزیابی
- تشویق اعضای گروه به اظهار نظر در مورد پاسخ های دیگران
- جلب توجه اعضای گروه از طریق پرسش های غیر مترقبه

البته باید گفت از پاسخ‌ها مشخص می شود که آیا به اهداف خود دست یافته‌ایم یا خیر. بنابراین مفید بودن پرسش به مفید بودن پاسخ آن برمی‌گردد.

ـ انواع پرسش

پرسش‌ها با توجه به زمان، مکان و نحوه بکارگیری طبقه بندی می‌شوند. به عبارتی نوع پرسش‌ها در مشاوره، طبابت، مصاحبه، بازاریابی متفاوت است. حال به بررسی بعضی از این دسته‌ها می‌پردازیم:

- پرسش‌های هدایت کننده

با مطرح نمودن اینگونه سئوالات، از شخص مقابل انتظار پاسخی خاص و معینی داریم. به بیان دیگر این پرسش‌ها، پاسخ دهنده را به سوی پاسخ مورد نظر هدایت می‌کنند. از کاربردهای این نوع پرسش می‌توان به موارد ذیل اشاره نمود:

ـ شروع تعامل:این دسته از پرسش‌های هدایت کننده برای شروع

گفتگوهای اجتماعی کاربرد دارند و از ویژگی‌های آن می توان به داشتن پاسخی معین و معمولاً صحیح اشاره نمود. مثلاً «چه روز سردی است؟»

تحت فشار قرار دادن شخص مقابل:اینگونه از پرسش‌ها بدون توجه به احساسات و افکار پاسخ دهنده با تحت فشار قرار دادن او، فقط دارای یک جواب است. مثلاً طرفدار کمونیست که نیستید؟

پرسش‌های جهت‌دار:اینگونه پرسش‌ها به نحوه بیان بسیار تاکید می کنند. هدف استفاده از اینگونه سئوالات، تغییر جواب با بهره‌گیری از بازی لغات است. مانند پژوهشی که در مورد داروهای ضد درد انجام شد. در این تحقیق از آزمودنیها در دو گروه سئوالات زیر مورد پرسش قرار گرفت:

آیا اغلب سر درد دارید و در این صورت هر چند مدت یکبار؟

آیا گاهی سر درد دارید و در این صورت هر چند مدت یکبار؟

برای سئوال اول که با «اغلب» مورد بیان قرار گرفته بود، عدد ۲/۲ در هفته گزارش شد و برای سئوال دوم که با «گاهی» بیان شده بود عدد بدست آمده ۰/۷ در هفته بود.

با نظر به مطالب فوق نتیجه می‌گیریم که استفاده درست از کلمات در پرسش‌ها باعث کسب پاسخ مورد نظرمان می‌شود (لافتوس،۱۹۷۵)

- پرسش‌های مرکب

اینگونه از سوالات از ترکیب چند سئوال تشکیل می شوند. این پرسش‌ها وقتی مفید هستند که علی رغم کمبودوقت، باید از طرف مقابل جوابی بگیریم. اما اغلب پرسش‌های مرکب باعث گیجی و سردرگمی پاسخ دهنده می‌شود چرا که او نمی داند اول به کدام یک پاسخ دهد. مانند «امروز وقت آزاد دارید؟ بریم سینما؟ اصلاً فیلم دوست دارید؟»

- پرسش‌های تسجیلی

در این گروه از پرسش‌ها از طـرف مقابـل انتظـار پاسـخ نمیـرود زیـرا خـود سخنگو به آن‌ها پاسخ خواهد داد. هدف از بیان این نوع پرسش جلـب توجـه و جذب مخاطب و همچنـین یـادآوری اطلاعـات توسـط آنـان مـی باشـد. ماننـد «کیست که خدا را نشناسد؟»

- پرسش‌های غیرکلامی

سئوالات غیرکلامی از طریق حالات و حرکات چهره و بدن مطرح می‌شـوند. کاربرد این پرسش زمانی است که به علت کمبود وقت یا دلایل دیگر، نیاز است صحبت‌های شخص مقابل قطع نـشود. ماننـد بـالا بـردن ابروهـا و بیـان کلمـه «اهوم» که شخص مقابل را به ادامـه تعامـل ترغیـب مـی‌کنـد (کـریس کـول، ۱۹۹۵)

- **نتیجه‌گیری**

اگر درصدد به دست آوردن اطلاعات، عقاید و حتـی حقـایقی هـستید بایـد سئوالات خود را با لحنی غیر مغرضانه مطرح کنید تا در طرف مقابل حساسیت ایجاد نکند. طرف تعامل تنها زمانی مایل است و می تواند اطلاعات مورد نیازتان را ارائه نماید که به اندازه کافی احساس آرامش کند. پس باید اینطور بیان نمود که طرح پرسش بجا و مناسب یک هنر است، هنری که با علم و تجربـه حاصـل می‌شود.

۱۰ آغازشگر برای دوستی

هرگز متوجه نخواهید شد چه وقت می‌تواند اتفاق بیفتد. ممکن است درحال گذر از یک خیابان، مشغول غذا خوردن در یک رستوران، قدم زدن در یک باشگاه شبانه و یا درحال خوش‌وبش با دوستتان باشید که ناگهان او پیدایش می شود. شخصی زیبا که حسابی نظر شما را جلب کرده و دوست دارید با او صحبت نمایید. پس برای این منظور چه کاری خواهید کرد؟

باید قدم پیش گذاشته و با او حرف بزنید.

اگر یاد نگرفته‌اید که چگونه به شخص مورد علاقه خود نزدیک شوید، ما در این قسمت چندین روش عملی به شما ارائه می‌دهیم تا به راحتی بتوانید با همسر دلخواه خود ارتباط برقرار نمایید. به این روشها در اصطلاح "یخ‌شکن" اطلاق خواهیم کرد.

سلاح اصلی همواره هنر سازگاری و انطباق پذیری خواهد بود. پیش از شروع باید تشخیص دهید که در چه شرایطی قرار دارید: گرم یا سرد. موقیعت گرم هنگامی است که او شما را مورد توجه قرار داده و با یک سری از علائم (مانند حرکات چشم و زبان جسمانی) چراغ سبز را نشان داده است.

موقیعت سرد زمانی است که آشنایی قبلی با هم نداشته و این اولین برخورد شما محسوب می گردد. این موقیعت کمی مشکل‌تر به نظر می‌رسد چرا که به علاقمندی او نسبت به خود مطمئن نیستید.

اکنون به یخشکن‌ها می‌پردازیم:

▪ شماره ۱۰

خودتان را معرفی کنید بسیار واضح است. تا زمانی که خود را به او معرفی نکنید، متوجه وجود شما نخواهد شد. همیشه دوستی‌ها با یک معرفی ساده و صمیمی شروع می گردند. تصادفاً به سمت وی قدم برداشته و خود را معرفی نمایید.

بگویید

ـ من رامین هستم. از دیدنتون خوشحالم.

ـ من رامین هستم. فکر نمی‌کنم همدیگرو بشناسیم.

▪ شماره ۹

برایش آبمیوه بخرید چه در رستوران باشید، و چه در باشگاه ورزشی شبانه، یکی از یخشکن‌های معروف، خریدن یک نوشیدنی خنک برای او می‌باشد. از گارسون بخواهید یک نوشیدنی دیگر مشابه با آنچه که قبلا روی میزش در حال نوشیدن آن بوده (و یا اگر می خواهید خیلی پرجنب و جوش باشید مشابه با نوشیدنی که خود شما در حال خوردن آن هستید.) برایش بیاورد. سینی این نوشیدنی را با تکه‌ای کاغذ حاوی مطلبی بامزه مزین کنید. از گارسون بخواهید که حتماً به او اطّلاع دهد که آن نوشیدنی از طرف کیست. هنگام خارج شدن از محل کنار میز او توقفی کوتاه نموده و خود را به وی معرفی کنید. این برخوردی شجاعانه است، بدون ابراز خشونت.

بگویید

ـ امید وارم از نوشیدنی لذت برده باشید.

ـ این نوشیدنی مورد علاقه منه. فکر کردم شما هم خوشتون میاد.

▪ شماره ۸

بپرسید مجرد است یا خیر. شما زمانی خواهید خواست که به این موضوع پی ببرید، پس چرا از همان ابتدا سؤال نمی‌کنید؟ بیاد داشته باشید که این در هر شرایطی، یک حرکت شجاعانه است. اگر فرد خوش تیپی باشید، احتمال اینکه او مثبت‌تر و واضح‌تر عمل نماید بیشتر خواهد شد و اگر نه، دلیلی خواهد بود برای دوستانه تر بودن. در هر صورت در این برخورد لازم است همیشه رک و با صراحت باشید. او نیز رک و با صراحت خواهد بود. اگر گفت که مجرد نیست، و یا اگر بشما علاقمند نباشد، بسرعت متوجه خواهید شد. پرسیدن از یک غریبه که آیا در دسترس هست یا خیر، بلافاصله منظور و هدف شما را آشکار نموده و هرگونه سوء تعبیر را از بین خواهد برد.

بگویید

ـ قبل از اینکه اسمتونو که می‌دونم به قشنگیه خودتونه بپرسم، می‌خواستم بدونم مجرد هستید؟

ـ اینقدر خوش شانس هستم که مجرد باشید؟

▪ شماره ۷

بی‌پرده باشید این طرز برخوردی است برای افرادی که مایلند بیشتر از اینها رک و با صراحت باشند. قدم برداشتن به طرف یک زن و نشان دادن صراحت و بی‌پردگی می تواند به عنوان یک جذاب کننده قوی عمل کند. او ممکن است اعتماد بنفس شما را نشانه‌ای بر ارزشتان برای صحبت کردن قلمداد کند.

بگویید

ـ اشکالی نداره اگه به شما ملحق بشم؟

▪ شماره ۶

محیط اطراف را توصیف کنید هرکجا به او برخورد کنید، پیرامون شما چیزهایی وجود خواهد داشت. از آنها برای باز کردن سر صحبت استفاده کنید.

به محیط اطراف خود نگاه کرده و موضوع جالبی را برای گفتگو انتخاب نمایید. این راه کار محدود به اشیاء نمی‌گردد. اگر متوجه شدید فردی روز سختی را در محل کارش گذرانده، می توانید جمله‌ای به وی بگویید که تنشها و خستگی‌ها را از تنش بیرون کند. این باعث می‌گردد که او خودش را سبک و سر صحبت را باز کند. با این حال قبل از مراجعه به او، مطمئن شوید که سرش شلوغ نباشد.

بگویید

ـ من این آهنگ و جای دیگه‌ای هم شنیدم، خیلی قشنگه

ـ بنظر می‌رسه که روز خیلی خوبی داشتی (اگر خسته بنظر می‌رسید، با گوشه و کنایه به او بگویید)

▪ شماره ۵

سؤالی سرگشاده بپرسید مشکل‌ترین قسمت یک یخشکن بکار گماردن آن برای آغاز نمودن محاوره ای است که ۳۰ ثانیه بعد از شروع شدن، خاتمه نپذیرد. برای جلوگیری از چنین وضعیتی، اقدام به پرسیدن سؤالی نمایید که پاسخش به "بله" یا "خیر" ختم نشده و احتیاج به بسط بیشتری داشته باشد.

بگویید

ـ خوب، سرگرمیات چیا هستن؟

ـ خوب، آخر هفته‌ها چطوری خودت را مشغول میکنی؟

▪ شماره ۴

از او بخواهید شما را به یک نوشیدنی میهمان کند با اینکار به صورتی موزیانه باعث متعجب ساختن وی شده و جذابیت زیادی در نزدش پیدا خواهید نمود.

بگویید

ـ بهت میگم چرا، ولی چطوره ازت بخوام یه نوشیدنی مهمونم کنی؟

ـ "همیشه تو فکر این بودم که منصفانه نیست که همیشه من برای کسی نوشیدنی بخرم، پس ازت می‌خوام که اینبار شما منو مهمونم کنی و قول میدم لطفت و جبران کنم"

▪ شماره ۳

تعریفی صادقانه از او بنمایید بر همگان معلوم است که همگان دوست دارند مورد تعریف و تمجید قرار بگیرند. با این حال آنها براحتی می‌توانند تشخیص دهند که صادقانه از آنها تعریف می‌شود و یا از روی ریاکاری. گذشته از اینکه درچه شرایطی قرار دارید، همیشه باید موضوعی قابل قبول برای تعریف و تمجید پیدا کنید. این می‌تواند بسته به زبان جسمانی او، تعریف و تمجیدی مخاطره آمیز و یا خودمانی باشد.

بگویید

ـ جالبه که متوجه اون شدی...خیلی باهوشی

ـ خنده شیرین و جذابی داری

▪ شماره ۲

سلام کنید همانطور که از آن بر می‌آید، از این طرز برخورد کلاسیک معمولاً چشم پوشی می‌گردد. اغلب افراد بلافاصله جواب سلام را می‌دهند که تصور می کنند ادب و نزاکت این‌طور ایجاب می‌کند. با اینحال جواب سلام می‌تواند در را برای آغاز سخن باز گرداند. سلام، شروع کننده‌ای ساده است که باعث ایجاد جرأت برای گفتگو با افراد نا آشنا می‌شود.

بگویید "سلام"!

▪ شماره ۱

او را به لبخند زدن وادار نمایید وادار کردن او به لبخند زدن بصورت معجزه

آسایی باعث شکستن یخ خواهد شد. مردم عاشق کسانی هستند که بتوانند آنها را بخندانند. خوش مشربی باعث جذابیت بیشتر انسان‌ها می‌شود.

بگویید

- شرط می‌بندم می‌تونم در عرض ۵ ثانیه بخندونمت.
- دوست داری یه جوک بامزه برات تعریف کنم.

- کمی یخ بشکنید.

خواه سر کارتان باشید، چه مشغول بازی و یا در حال گردش، ممکن است با شخص مورد علاقه خود روبرو شوید. نکته این است که فقط باید بدانید چه کاری را و در چه زمانی انجام دهید. همیشه آرام و صادق باشید.

اگر فردی جواب رد به شما داد، ناامید نشده و با اعتماد بنفس بیشتر به دنبال همسر مورد علاقه خود بگردید.

نفوذ در دل‌ها با شناخت فنون

فرزندم خیلی تغییر کرده، دیگه مثل گذشته نیست، به حرف‌هایم گوش نمی‌دهد، نصایحم بی‌اثر شده، با دوستان ناصالح رفت و آمد می‌کند، نمی‌دانم چه به گوش جوانم خوانده‌اند که این جوری از خانه و کاشانه بیزار شده، مثل سابق معلم‌ها و درس و مشقش را دوست ندارد، تازگی‌ها رفتارش تغییر کرده، با جنس مخالف ارتباط پیدا کرده، کسی را دوست دارد که اصلاً با شأن خانوادگی ما نمی‌سازد، پرخاشگر شده خصوصاً در محیط خانه، هر چه می‌خواهم با او حرف بزنم نمی‌توانم، اما وقتی با دوستاش گرم می‌گیره حرف‌هاش تمام شدنی نیست و...

همسرم مثل سابق مرا دوست ندارد، وقتی در دوران نامزدی بودیم بی من زندگی نداشت و مرا مکمل وجود خودش می‌دانست، هر وقتی از او دور می‌شدم همیشه بیادم بود، برایم نامه می‌نوشت، تلفن می‌زد، وقتی بر می‌گشتم انگار سال‌هاست مرا ندیده است، مرا در آغوش می‌کشید، گوئی من جان و روح او بودم. در یک کلام او من بود و من او بودم. اما حالا هیچ فروغی ندارد، نه تلفنی، نه نامه‌ای، نه نوازشی، نه محبتی و نه صمیمیتی. کمتر با من حرف می‌زند. موقع صحبت کردن مثل سابق به من نگاه نمی‌کند. رویش را بر می‌گرداند. موقعی که می‌خواهم او را نوازش کنم نمی‌گذارد و خود را کنار می‌کشد. بیشتر وقتش را پای تلویزیون یا صحبت با دیگر دوستانش می‌گذراند،

گویی من برای او غریبه‌ام. هر چه فکر می‌کنم کوتاهی‌ای از من سر نزده، حتی بیشتر از سابق کار می‌کنم تا بتوانم آسایش خانواده را فراهم آورم. بر اثر این کار سخت از بچه‌ها دور شده‌ام، مریض و کسل شده ام، کمتر استراحت می‌کنم، اما دریغ از پاسخ این همه محبت، بارها به طرق مختلف به او محبت کرده‌ام اما او به جای پاسخ به عمل من و ابراز احساسات، انگار پیام را نشنیده و خود را به بی‌خیالی می‌زند، راستی منهم خسته شدم، گوئی دو غریبه و بیگانه‌ایم زیر یک سقف...

من آدمی‌هستم خجالتی با غریبه‌ها نمی‌توانم ارتباط برقرار کنم، اصلاً بلد نیستم رابطه‌ای را با آنها شروع کنم، گوئی موقع راه رفتن همه به من نگاه می‌کنند. در دوران دانش آموزی همیشه گوشه گیر بودم و آخر کلا س می‌نشستم نمی‌توانم به کسی نه بگویم. دلیلش هم این است که من مثل سایرین قیافه و ظاهر خوبی ندارم و مردم دوست ندارند با من باشند. بارها شده که خواسته‌ام با دوستی صمیمی شوم اما بعد از چند روز دوستیمان به هم خورده، نفوذ کلا م ندارم، از نگاه کردن به چشم افراد خجالت می‌کشم. افراد به من می‌گویند تو آهسته و آرام مثل لاک‌پشت مطالبت را پیش می‌بری و حوصله ما از نحوه حرف زدنت سر می‌رود. خواسته‌ام با بوسیدن و نوازش افراد و گرفتن دست‌های آنها محبت خود را اعلام کنم اما آنها طور دیگری برداشت کرده‌اند. آخر چرا من دوست صمیمی‌ندارم. نمی‌توانم در جمع حرف بزنم، خجالتیم و...

هزاران مورد از مشکلات فوق که مشکل ارتباط است درافراد مختلف اعم از بی‌سواد و با سواد، دختر و پسر، پیر و جوان مشاهده می‌شود که نمی‌توانند با همسر، فرزند یا دوست خود ارتباط مؤثری بگیرند، به حرفهایشان گوش نمی‌دهند، در انزوا به سر می‌برند، اختلا ف خانوادگی دارند و ده‌ها مشکل دیگر...

آیا می‌دانید دلیل این همه مشکلات و بدترین مشکل عصر حاضر ما (ارتباط موثر در چیست)؟ کسی که نتواند در جهان ارتباطات، ارتباط موثر بگیرد راز نفوذ در دل‌ها را از دست داده است. همسرش با او مثل غریبه می‌شود. فرزندش حرفش را گوش نمی‌دهد. مشتری‌اش می‌پرد، حرفش را کسی گوش نمی‌دهد. اما راز موفقیت، راز پیشرفت، راز افرادی که به قله‌های شهرت و ثروت رسیده‌اند ارتباط است. ارتباط موثر با خود و ارتباط موثر با دیگران، به عبارت دیگر ارتباط درونی و ارتباط بیرونی، رکن اصلی هر ارتباط موفقی، ارتباط با خویشتن است. وقتی ما در درون خود و موقع خلوت و تنهایی با خودمان، وجودمان را بی ثمر بدانیم، قیافه‌امان را زشت بپنداریم، خود را خجالتی محسوب کنیم، یا خود را آدم خجالتی و گوشه گیر و کم گوئی به حساب آوریم، آیا می‌توانیم در عالم بیرون از ذهن، یعنی جهان عینی و ملموس با افراد دیگر ارتباط مفیدی بگیریم. جواب بی‌شک منفی است. هر ارتباطی تحت تاثیر تصویر ذهنی شخص است، فردی که خود را زشت می‌داند هیچ وقت قادر نیست با دیگران ارتباط موثری داشته باشد. اما افرادی که خود را زیبا و شاد و بشاش و دوست داشتنی به حساب می‌آورند موفقیت آنها تضمین شده است. فروشنده‌ای که در ذهنش خود را آدم بدخلقی می‌پندارد که نمی‌تواند مشتری‌ها را جذب کند و با خود می‌گوید «من با این همه خوبی و انصاف مشتری زیادی ندارم» ارتباطش با مشتری را از دست می‌دهد. بچه‌ای که پدر و مادرش را نسل قدیم ومنسوخ شده وگاه خرافاتی می‌پندارد آیا نباید انتظار داشته باشیم که حرف پدر و مادرش را گوش ندهد و به سخنان دوستانی که آنها را مد روز و روشنفکر می‌پندارد گوش دهد، البته که این این طور است. آنتونی رابینز فصل اول کتاب قدرت بی‌کران را به قدرت ارتباط اختصاص داده است و می گوید:«شخصی که در اثر تصادف صورتش سوخته و

زشت شده بود در بیمارستان عاشق خانم پرستار زیبایی شد. همه بـه او گفتنـد تو که فلج شده‌ای و زیبائیت را از دست داده‌ای این کار تو نوعی دیوانگی است، این خانم خواستگاران زیادی داشته وهمه را جواب کرده وای بـه حـال تـو. امـا این آقا ارتباط مثبت با خودش را حفظ کرد و تصویر مثبت ذهنی‌ای که از خود داشت باعث شد که با پرستار رابطه خوبی برقرار کند و کم کم پیـشنهاد ازدواج به او داد و موفق شد».

ـ آری معجزه ارتباط هر کاری می‌کند.

ما فنون ارتباط موثر را بیان می‌کنیم، دلایل اختلافات بین زوجین را مطـرح می‌کنیم فنـون ارتبـاط مـوثر بـا افـراد غریبـه و دوسـتان و فرزنـدان را مطـرح می‌کنیم. تکنیک‌های شناسائی سیـستم‌هـای ادراکـی افـراد را بـه شـما نـشان می‌دهیم و همچنین فنون نفوذ در دل‌ها و هنر متقاعد کردن را ذکر مـی‌کنـیم. این کتاب شاید کتابی باشد که خواندن آن به تنهایی کفایت نکنـد شـما نبایـد انتظار داشته باشید با خواندن این کتاب در امر ارتباط ماهر شوید، بلکه فقط بـا عمل به تکنیک‌های مطرح شده مـی‌توانیـد پیـشرفت کنیـد. بـه شـما توصـیه می‌کنم کتاب‌های دیگری در این زمینه مطالعه کنید تا مطالـب ملکـه ذهنتـان شود. هر روز و در هر ارتباطی تکنیک‌ها را اجرا کنید. ابتدا سیستم‌های ادراکـی افراد مختلف را بشناسید سپس متناسب با آنها ارسال پیام کنیـد تـا ببینیـد بـا ارتباط موثر در خویشتن و جهان بیرون به کجاها می‌رسید و اینک رموز اصـلی اختلافات را بیان می‌کنم.

ـ چرا نمی‌توانیم ارتباط موثری داشته باشیم؟

هرگاه با مواردی مانند گوش ندادن فرزند یا دوست نداشتن همسر یـا عـدم توانایی ارتباط با افراد دیگر مواجه شدید بدانید که در یکی از موارد زیر ضـعیف عمل کرده‌اید:

۱ـ سیستم ادراکی شخص را نشناخته‌اید که بر اساس آن پیام بفرستید.
۲ـ از ابراز احساسات طرف مقابل جلوگیری کرده‌اید.
۳ـ از ابراز احساسات خودتان جلوگیری کرده‌اید.
۴ـ هنر شنیدن و تکنیک گوش دادن را بلد نیستید.
۵ـ هنر حرف‌زدن و بیان افکار خویش را بلد نیستید.
۶ـ از تکنیک‌های ارتباط موثر بی‌اطلاعید.
۷ـ فنون متقاعد کردن را نمی‌دانید (همگامی، همراهی با زبان بدن، تکنیک خلع سلاح و هدایت و ظروف مرتبط)

هر گاه سیستم ادراکی افراد را نشناسید نمی‌توانید از زاویه دید آنها جهان را بنگرید. NLP که یکی از تکنولوژی‌های روانشناسی نوین نیم قرن اخیر است، می‌گوید افراد مختلف سیستم‌های ادراکی متفاوتی دارند و افراد را در سه دسته تیپ ادراکی ـ عصبی معرفی می‌کند. NLP معتقد است اگر ما زبان پیام گیر و پیام رسان افراد را بشناسیم می‌توانیم به راحتی با آنها ارتباط برقرار کنیم. هر کسی زبان خاصی برای ارسال پیام دارد یعنی روی طول موج خاصی حرف می‌زند که اگر گیرنده خود را روی آن طول موج تنظیم نکنیم نمی‌توانیم مطالب و افکار و احساسات او را دریافت کنیم. همچنین شما هم باید فرستنده عصبی - ادراکی خود را طوری تنظیم کنید که بتوانید روی طول موج گیرنده طرف مقابل برنامه پخش کنید تا او بفهمد شما چه می‌گوئید. یکی از دلایل عدم ارتباط موفق با افراد همین نشناختن سیستم های ادراکی است.

ـ اسائی سیستم‌های ادراکی از دیدگاه NLP

ـ رمز نفوذ ۱ NLP

می‌گوید افراد براساس اطلاعات دریافتی از محیط پیام‌های مختلف را دریافت کرده و در سیستم ذهنی خود آن را پردازش و ذخیره می‌کنند افراد

این پیام ها را طبق سیستم ذهنی خود اولاً دریافت می‌کنند ثانیاً براساس همان سیستم عصبی ادراکی خود پیام ارسال می‌کنند.

برای توضیح واضح این مطلب می‌گوئیم، افراد در سه دسته تیپ ادراکی قرار می‌گیرند. دسته اول افرادی هستند که بینائی بر آنها حاکم است. یعنی جهان را براساس تصاویر ادراک می‌کنند اینان را چشم‌ها و تصاویر اداره و کنترل می‌کنند.

این دسته در NLP به افراد بصری معروفند. دسته دیگر گوش بر آنها حاکم است و جهان را براساس اصوات درک می‌کنند، الحان و اصوات و کلمات طول موج تنظیم شده آنهاست. اینان در علم NLP به افراد سمعی معروفند. دسته دیگر که جهان حاکم بر آنها جهان لا مسه است امور را به صورت احساسات و امور لمسی درک می‌کنند تا دست نزنند و لمس نکنند نمی‌گیرند، اینان را افراد لمسی می‌نامند.

برای شناسایی سریع و بهتر این افراد سایر خصوصیات این افراد را همراه با تعریف NLP بیان می‌کنیم.

NLP مخفف (Programming Linugsticu Neuro) می‌باشد. که به معنای «برنامه ریزی عصبی کلامی» است. یعنی ذهن انسان براساس کلمات و تصاویر و امور لمسی برنامه ریزی می‌شود و هر عمل و رفتار و گفتار و نگرش ما بر اثر برنامه‌ای است که در ذهن ما ثبت شده است برای ارتباط بهتر باید کانال‌های پیام رسانی و ارتباط‌گیری و دریافت پیام افراد مختلف را بشناسید.

NLP به تغییر ذهنیت با توجه به برنامه‌های دریافتی معتقد است NLP می‌گوید افراد در یکی از سیستم‌های ادراکی بصری، لمسی یا سمعی قرار می‌گیرند NLP می‌گوید راز اختلاف در نشناختن این سیستم‌های ادراکی و عدم ارتباط صحیح است. روحیه و ارتباط جسم، اعصاب و روان با هم و کنترل

ذهن و تاثیر بر جسم، از دیگر مواردی است که در NLP مطرح می‌شود.

فرمول موفقیت مدیریتی موفق، فنون ارتباط موثر، استراتژی درک پیام و ارسال پیام و مهندسی ذهن از موارد مورد بحث NLP است. کتاب‌های ریچارد بندلر، جان گریندر و آنتونی رابینز منابع خوبی برای شناسایی اصول این علم هستند. در این فصل به شناسایی سیستم‌های ادراکی از دیدگاه NLP می‌پردازیم تا بهتر و سریع‌تر قادر به برقراری ارتباط مفید باشید.

۱. افراد بصری: این دسته افراد که چشم‌ها را به عنوان کانال اولیه دریافت پیام به کار می‌برند، جهان را براساس تصاویر ادراک می‌کنند. جهان حاکم بر ذهن آنها تصویر است، نور است، مناظر، امواج بینائی، رنگ‌ها و چشم اندازها آنها را متأثر می‌کند.

این دسته افراد چون افکارشان به صورت تصویر در ذهنشان نقش می‌بندد برای بیان افکارشان، یا دریافت پیام از محیط اطراف و افراد مختلف باید سرعت داشته باشند زیرا سرعت نور و تصویر در عالم مادی زیاد است.

همچنین در عالم ذهن این افراد که بصری‌اند (یا بینائی) افکار تصویری آنها با سرعت همراه است لذا برای آنکه خود را با افکارشان هماهنگ کنند غالباً سریع حرف می‌زنند. گوئی برای به پایان رساندن مطلبشان وقت همیشه تنگ است.برای بیان بهتر و تفهیم مطالب از حرکات سریع دست و گردن و دیگر اعضای بدن استفاده فراوانی می‌کنند.

غالباً وقتی گرم صحبت می‌شوند دستهایشان را بالاتر از سینه قرار می‌دهند و دست‌ها را جدا از هم به شکل تصویری که در ذهنشان است در می‌آورند مفهوم ذهنیشان را در فضا برای مخاطب ترسیم می‌کنند. حرکات چشم‌ها در آنها موقع حرف زدن محسوس دست گوئی به سخنی که می‌گویند می‌نگرند... ذهنشان براساس تصاویر می‌اندیشد. آنچه را ببینند، در اولویت قرار می‌دهند نه

آنچه را که بشنوند. موقع تفریح دوست دارند به جاهای زیبا بروند در حرف‌هایشان تکیه کلام‌های بصری به کار می‌رود. مثلاً می‌گویند:«چه چشم انداز زیبایی، چه غروبی، چه رنگی، چه جلائی، چه قدر زیبا، چه زشت» اینان به اندازه بزرگی و کوچکی، تاریکی و روشنی اهمیت فراوانی می‌دهند.

زبان دریافت پیام آنها دیداری است یعنی باید محبت را ببینند نه بشنوند، یعنی اگر بخواهی به آنها اعلام کنی که دوستشان دارید باید کادو هدیه بدهید، نامه بنویسید، کلمه دوستت دارم را بنویسید. به آنها نگاه کنید همواره از آنچه که خوششان می‌آید تعریف تصویری کنید، عکس را دوست دارند، عاشق سینما و تلویزیون هستند. کمتر به رادیو و تلفن اهمیت می‌دهند. افراد بصری تند و تیزند، عقلشان در چشمشان است.

سریعاً عاشق می‌شوند سپس ول می‌کنند، ضرب المثل از دل برود آنچه که از دیده برفت روانشناسی اینان را بیان می‌کند مثل جرقه هستند و گاهی خرمنی را به آتش می‌کشند.

دعوایشان یک لحظه است، یک لحظه کاری می‌کنند و سپس پشیمان می‌شوند، کینه به دل راه نمی‌دهند، به حرف‌هایی که از دهانشان خارج می‌شود توجهی ندارند. حرف زدن سریع و نگاه و اشاره رکن شناسایی آنها است.

۲. افراد سمعی:افراد سمعی جهان را با اصوات و الحان و موسیقی درک می‌کنند، شنوائی بر آنها حاکم است برای ایجاد انگیزه، عاشق شدن، یا انجام کاری، اولین کانال تحریک کننده و برانگیزاننده آنها شنیدن (گوش) است. برخلاف افراد بصری که باید ببینند اینها دوست دارند مطلبی را هزار بار بشنوند تا ببینند.

ریتم کلام افراد سمعی دارای ضرباهنگ و طنین خاصی است، شمرده و موزون حرف می‌زنند نسبت به کلماتی که از دهانشان خارج می‌شود وسواس

دارند آنچه را که می‌گویند به دقت انتخاب کرده و غالباً سخنانشان طعنه‌آمیز و نیش‌دار است. افراد سمعی در سخن گفتن سرعت متوسطی دارند، شمرده و آهنگین و موزون و ریتم‌دار و با لحن خاصی سخن می‌گویند. تکیه کلامشان براساس صورت و کلام است.

کلماتی چون: بشنو، گوش‌کن، چه صدای گوش خراشی، وزوز، چه شلوغ، چه ساکت، چه لحنی، چه طنینی، چه موسیقی خوشی، خوش کلام، منطقی، حساب شده، حسابی و... اینان دوست دارند پیام محبت آمیز و عشق و علاقه‌شان را به طرف مقابل بگویند، مثلاً می‌گویند عزیزم دوستت دارم، زبان اینها زبان صوت و کلام است اگر کسی آنها را دوست داشته باشد باید بگوید عزیزم تو را دوست دارم تا پیام را درک کنند آن هم با لحن عاشقانه و دوست داشتنی.

اگر کسی را دوست داشته باشند به صورت کلام آن را به زبان می‌آورند و می‌گویند دوستت دارم، بیشتر دوست دارند تلفن بزنند، رادیو را بیشتر از تلویزیون دوست دارند.

کمتر به کانال بصری توجه می‌کنند، موقع صحبت کردن کمتر نگاه می‌کنند اگر از کسی ناراحت بشوند از همکلامی با او خودداری می‌کنند و اگر کسی را دوست داشته باشند با او بیشتر حرف می‌زنند، ولی افراد بصری اگر از کسی ناراحت شوند نگاهش نمی‌کنند و روی خود را بر می‌گردانند و اگر کسی را دوست داشته باشند به او زیاد نگاه می‌کنند.

افراد سمعی موقع صحبت کردن کمتر اشاره می‌کنند و دستهایشان موقع گرم صحبت شدن تا حد کمر و سینه بالا می‌آید. حرکت چشم‌هایشان کمتر و کندتر از افراد بصری است. افراد سمعی به موسیقی و آواز و سخن اهمیت خاصی می‌دهند. افراد سمعی به دو دوسته سمعی متمایل به بصری و سمعی

کاملاً منطقی تقسیم می‌شوند افراد سمعی کاملاً منطقی طبق آمار و ارقام و اعداد و محاسبه جهان را درک می‌کنند اینان افراد بصری را افراد ساده دل احساساتی محسوب می‌کنند. افراد بصری عاشق افراد زیبا وخوشگل می‌شوند ولی افراد سمعی عاشق افراد خوش کلام و خوش برخورد و خوش صدا می‌شوند.

۳. افراد لمسی: این دسته افراد جهان را نه به صورت بصری و نه به صورت سمعی بلکه به صورت امور ملموس درک می‌کنند تا لمس نکنند و احساس نکنند درک نمی‌کنند. این دسته افراد، افرادی درونگرا، سنگین و منطقی هستند، امور را به صورت لمسی درونی و احساس درونی، درک می‌کنند. در انتخابهایشان سنگینی، محکمی، ثبات و آهستگی مد نظر است و غالباً ماشین‌های سنگین و محکم انتخاب می‌کنند. بر خلاف افراد بصری که ماشین‌های سبک و پرسرعت و رنگی انتخاب می‌کنند و یا افراد سمعی که ماشین‌های آرام و خوش صدا و موزون انتخاب می‌کنند.

افراد لمسی در تکیه کلامهایشان کلمات لمسی را به کار می‌برند از جمله، قابل دسترس، سخت، سنگین، سبک، چقدر دلنشین، چه لطیف، چه زبر، چه آدم خشک و بی‌انعطافی، جملاتی چون «گوئی دنیا بر سرم خراب شده یا این درس چون کوه مقابلم است و چه سرد و بی روحی را در سخنهایشان تکیه کلام قرار می‌د هند». غالباً به کندی حرف می‌زنند، گوئی برای یافتن کلمات و جملات، مدتی در درون ذهن خویش می‌گردند.

آهستگی و تانی و مکث در صحبت‌ها، نشانه این دسته افراد است موقع سخنرانی و خوانندگی دستهایشان را به هم یا به شکم یا لباس می‌چسبانند.

شش فن برای برقراری ارتباط صحیح

قانون ارتباطی ۱:

به یک موضوع بپردازید متخصصین آموزش مهارت های کلامی به این قانون بهای فراوان می دهند. به اعتقاد آنها موضوع جاری به اندازه کافی دشوار هست که به آن رسیدگی کنیم در این شرایط نباید با طرح مسائل مربوط به گذشته‌های دور بر حساسیت‌ها بیفزائیم.

قانون ارتباطی ۲:

رنجش های کهنه را از نو زنده نکنید. مسائلی که قبلاً شما را رنجانده است و به اندازه کافی در مورد آن مشاجره داشته اید را مجدداً مطرح نکنید. رجوع به گذشته برای یافتن شاهد همیشه در زندگی‌های مشترک ایجاد اشکال نموده است و باعث تیرگی روابط می‌گردد.

قانون ارتباطی ۳:

از موضوع خارج نشوید. سعی کنید به هنگام به وجود آمدن مشکل به طرح اصل مسئله بپردازید و از پرداختن به مسائل حاشیه ای خودداری فرمائید، وقتی با همسرتان درباره‌ی موضوعات بی‌تناسب و بی‌مورد بحث می‌کنید، بدانید که از موضوع اصلی منحرف شده اید و از یکدیگر دلخور و ناراحت هستید. در چنین شرایطی بهتر است در حال آرامش قرار بگیرید و کاملاً آرام مشکل را مطرح و ضمن قضاوت و صحبت کردن صادقانه وی را به حل مشکل دعوت نمایید.

قانون ارتباطی ۴:

از برچسب زدن و ناسزا گفتن خودداری نمائید. هر وقت که ناسزا می گویید از منطق فاصله می گیرید. درست‌اندیشی حتی در شرایط عادی هم دشوار است و زمانی که شما حتی احساساتتان را نتوانید کنترل کنید بر مشکلات خود می‌افزایید.

قانون ارتباطی ۵:

از طرح شکایات انباشته شده خودداری کنید. همه ما شکایات را روی هم انباشته می کنیم، هر چند ممکن است به ظاهر از آن مطلع نباشیم، اما از ما می‌خواهند که مؤدب باشیم، احترام بگذاریم و ملاحظه دیگران را بکنیم.

قانون ارتباطی ۶:

در واقع مؤدب بودن، احترام گذاشتن و ملاحظه‌ی دیگران را کردن قانون بعدی است که متخصصین آموزش‌های ارتباطی اغلب آن را متذکر می‌شوند، اما مؤدب بودن، احترام گذاشتن و رعایت دیگران را کردن، سرکوب و فرونشانی شکایات است و سرکوب شکایات نیز به معنای انباشت کردن آنها است تا روزی که از خشم همه آنها را یک جا بیرون نریزیم. لذا پیشنهاد می کنیم به جای اینکه شکایت انباشته شده خود را یکجا تخلیه کنید از این شکایات به عنوان یک راهنما برای حل گرفتاری‌هایتان استفاده کنید.

در کل باید گفت برقراری ارتباط عامل تعیین کننده در زندگی ماست. اگر درست شکل بگیرد به اجتناب از موقعیت های استرس زا کمک کرده و به حل بسیاری از مسایل زندگی منجر می شود. طرز برقرار ارتباط با دیگران و واکنش آنها ریشه در حرمت نفس داشته، و متقابلاً بر آن اثر می‌گذارد.

ارتباط موثر، صادقانه و متناسب با موقعیت است. شخص در پی این ارتباط اجتماعی احساس عزت نفس می کند و با دیگران و با موقعیت‌های استرس زا

راحت‌تر کنار می‌آید. در این ارتباط قاطعیت مطرح است و معنا و مفهومش این است که به انتخاب خود آزادانه حرف می زنید، ولی ارتباط غیر موثر عمدتاً با سرزنش خود شخص، افکار، حمله، کاهش عزت نفس همراه است افراد در برخوردهای اجتماعیشان ممکن است چند جور واکنش نشان دهند (بنسون، استوارات) گاهی واکنش ها پرخاشگرانه است، این طرز برخورد به این معناست که «من مهم هستم ولی تو مهم نیستی» گاهی واکنش‌ها انفعالی است، این طرز برخورد به این معناست که «تو مهم هستی ولی من مهم نیستم» چنانچه واکنش قاطعانه باشد به هر دو توجه می شود، آشکارا، صادقانه و به جا هستند «من مهم هستم تو هم مهم هستی».

ارتباط موثر، یعنی آنچه را که می‌خواهید و نمی‌خواهید مطرح سازید تعریف و تحسین‌ها را بپذیرید و بدانید چه موقع آری و چه موقع نه بگویید، ارتباط موثر، یعنی احساسات خود را به تناسب مطرح کنید. به راه حل پیروزی طرفین بیندیشید، حرف خود را بزنید، مشخص باشید، خواسته های خود را بشناسید. نباید انتظار داشته باشید که دیگران نیازها و خواسته های شما را بدانند. برخورد همدلانه داشته باشید.

برخورد همدلانه می‌تواند اضطراب و افسردگی را تخفیف دهد و مهارت‌های ارتباطی را بهبود بخشد. با خود مهربان باشید تنها در این صورت می توانید به دیگران محبت کنید. متخصصین مهارت های ارتباطی معتقدند جهت هر چه بهتر شدن ارتباطات گوینده و شنونده باید اصولی را رعایت کنند.

اصولی که گوینده باید به آنها توجه داشته باشد:

- خلاصه حرف بزنید.
- صریح و موجز حرف بزنید.
- از توهین، تهمت و سرزنش بپرهیزید.

- از زدن برچسب‌هایی مانند، خودخواه، بی‌ملاحظه، بدجنس، خودداری کنید.
- از مطلق گویی و استفاده از کلماتی مانند هرگز یا همیشه خودداری نمایند.
- ذهن‌خوانی نکنید.

در جاهایی که لازم است از ضمیر ما استفاده کنید ضمیر من را بکار نبرید.

اصولی که شنونده باید رعایت کند:

- زمینه‌های توافق را پیدا کنید.
- مضامین منفی صحبت‌های همسرتان را ناشنیده بگیرید.
- از خود سوال کنید.
- مطمئن شوید که منظور همسرتان را درک کرده‌اید.
- طوری صحبت کنید که همسرتان منظور شما را کاملاً درک کند.
- از عذرخواهی کردن نهراسید.
- شکایت‌ها را به پرس وجو تبدیل کنید.
- به گونه‌ای با همسر خود صحبت کنید که احساس کند، حامی و تکیه گاه او هستید.

همانطور که قبلاً ذکر شد نحوه برخورد زنان و مردان با فشارهای عصبی متفاوت است در این شرایط مردان بیشتر سکوت می کنند و در خود فرو می‌روند، ولی زنان بیشتر روابط همدلانه را جستجو می‌کنند و می‌خواهند برای کسی ساعت‌ها حرف بزنند.

اغلب زنان در شرایطی که مرد در حالت استرس و مشکلات روحی به سر می‌برد می‌خواهند کاملاً از موضوع سر در بیاورند و به نوعی مرد را راهنمایی کنند. به خانم ها توصیه می شود در شرایطی که همسرشان درخواست کمک

نکرده اصرار به راهنمایی نداشته باشید. رفتارهای مادرانه همسر برای مرد خوشایند نیست در بسیاری از مواقع زنان با راهنمایی یا خواسته و یا انتقاد از مرد موجب رنجش او می‌شوند. در مواقعی که زن می‌خواهد از شوهرش انتقاد کند و یا دلخوری خود را با او مطرح سازد بهتر است اصولی را که در مبحث زیر آمده، رعایت کند.

محبوب دل ها باشید

انسان موجودی است که برای زندگی اجتماعی آفریده شده و هنگامی که احساس کند دوست داشتنی و مورد پذیرش نیست، احساس بدبختی و تیره روزی می کند. واقعیتی که شامل من. تو و همه مردم دنیا می‌شود. برای ایجاد روابطی دوستانه و شادی بخش چه باید کرد. ما در دنیایی بزرگ. با مردمی زندگی می کنیم که آرزومند گرمای دوستی، شادی، لبخند و همراهی ما هستند و هنگامی‌می‌توانیم این موهبت‌ها را به خود و دیگران هدیه دهیم که یک قانون طلایی را به کار ببندیم. حتماً شنیده‌اید که باید با دیگران به گونه‌ای رفتار کرد که مورد پسند آنها است اما شاید این نکته کلیدی را نشنیده باشید که هرگز نمی توان کسی را مجبور کرد همین کار را متقابلاً در برابر شما انجام دهد، این همان قانون طلایی است که سیاست شاد زیستن نامیده می شود. انجام این قانون به شخصیتی آماده و پرورش یافته و یکدلی و انتقال فکر نیاز دارد؛ به توانایی برای قرار گرفتن در جای دیگری و احساس کردن احساسات او.

تا همین اواخر مرسوم نبود که آدم ها رفتارهایشان را مورد بررسی و کندوکاو قرار دهند و آنها را با روش‌های علمی‌توصیه شده بسنجند. اما این کار می‌تواند کمک بزرگی باشد برای کشف اینکه مردم چه دوست دارند؛ چه می‌خواهند و

به چه چیزهایی نیاز دارند؟ با این روش فرد می‌تواند دریابد که چگونه در مقابل دیگران ظاهر شود و به آنها واکنش نشان دهد. برای انجام این کار باید چشم‌تان را روی حقایق باز کنید. رفتارهایتان باید تغییرپذیر و توانایی‌هایتان قابل بسط و گسترش یافتن باشد. روان‌شناسان، رفتارهای اجتماعی متعددی را مورد بررسی قرار دادند تا دریابند چه‌چیزهایی موجب ایجاد حس دوستی می‌شود و قابلیت دوست داشته‌شدن در جمع را برای فرد ایجاد می‌کند. این مطالعه عاداتی را در بر می‌گرفت که می‌توانند با اراده و تصمیم جدی فرد تغییر کنند. البته باید این نکته ضروری را مورد توجه قرار داد که پیش از آنکه شما بتوانید دوست خوبی برای دیگری باشید. باید خود را دوست بدارید و نیازهای خود را شناخته و در بر طرف کردن آنها بکوشید.

شادی و نشاطی که از درون شما بجوشد و رفتاری که سرشار از اعتماد به نفس باشد. بدون تردید به توانایی حضور مثبت‌تان در جمع می‌افزاید.

برای به حداقل رساندن اصطکاک خود با دیگران و افزایش میزان محبوبیت خود میان افراد ۹ توصیه زیر را بکار ببندید:

- راه کمک به دیگران را پیدا کنید:نسبت به همه کس مهربان، همدل و سرشار از حس یاری و یاوری باشید چرا که ممکن است روزی سرنوشت شما در دستان آنها قرار گیرد و یا حداقل دوستی به حلقه دوستان‌تان اضافه شود.
- به آنچه می‌گویید عمل کنید:دوستان‌تان هنگامی به شما اعتماد خواهند کرد که ببینند شما آنچه را که می‌گویید. انجام می‌دهید، آنها همچنین توقع دارند که شما آن را به بهترین شکل ممکن انجام دهید. هیچ چیز نباید مهم تر از قولی که می‌دهید. باشد. وقتی شما به شکلی ذهنی و اخلاقی به قول‌هایی که می‌دهید پایبند باشید. پلی بین خودتان و موفقیت می‌زنید.
- بردبار باشید و کم انتقاد کنید: این واقعیتی است که همه اشخاص نکات

قابل انتقادی دارند و ممکن است کارهایی انجام دهند که از نظر شما ناپسند باشد اما شما زمانی نسبت به دیگران موفق تر خواهید بود و دشمنان کمتری خواهید داشت که آن‌ها را آنطور که هستند. بپذیرید.

▪ سعی نکنید بر دیگران حکم فرمایی کنید: هیچ‌کس دوست ندارد که به عنوان فردی ضعیف به حساب بیاید. توانایی هایش به هیچ گرفته شود و همیشه به او بگویند چه کاری را چگونه انجام دهد. اگر شما دایماً خواسته های خود را به دیگران تحمیل کنید، با به وجود آوردن حس برتری جویی و سلطه طلبی. در منزل یا محیط کار دیگران را از خود دور می‌کنید.

▪ معلوماتتان را به رخ نکشید: هر فردی دوست دارد در دید دیگران مهم و ارزشمند به نظر بیاید. پس هنگامی که شما تلاش می‌کنید این احساس را به فردی تقدیم کنید. بهترین موقعیت را در روابط ایجاد و ادب و نزاکت خود را متجلی کرده اید، اما اگر تلاش کنید یا فضل فروشی. خود را فرد مهمی نشان دهید اگر چه ممکن است دیگران شما را به خاطر دانش تان تحسین کنند اما شما را دوست نخواهند داشت. بهتر است مورد علاقه باشید تا مورد تحسین، توجه کنید کسی که تلاش می کند تا اطلاعات و دانش اش را به رخ شما بکشد. شاید دارد تلاش می‌کند احساس عمیق خود کم بینی در سایر زمینه‌ها را مخفی کند، او به دلسوزی و همدلی شما نیاز دارد.

اگر شما دایماً خواسته‌های خود را به دیگران تحمیل کنید، با به وجود آوردن حس برتری‌جویی و سلطه طلبی. در منزل یا محیط کار دیگران را از خود دور می‌کنید.

▪ هرگز به گونه‌ای رفتار نکنید که گویی شما بالاتر و برتر از اطرافیانتان هستید: اگر خداوند به شما توانایی‌های برتری بخشیده است. برای آن است که در رشد و ارتقای آن بکوشید و از مواهب آن بهره مند شوید. اگر تلاش می کنید

تا این برتری‌ها را به رخ اطرافیان‌تان بکشید. متأسفانه یک جزیزه کوچک تنها خواهید شد و در جمع مجبورید مدام سر به این سو و آن سو بچرخانید تا شاید شنونده‌ای برای حرف‌هایتان پیدا کنید. این سرنوشت در انتظار همه کسانی است که دروغ می‌گویند و بدون وقفه مبالغه می کنند. مراقب باشید. زمانی ممکن است شما هم فریاد بزنید و کسی به یاری‌تان نیاید.

▪ با گوشه و کنایه و متلک صحبت نکنید: اگر شما بتوانید شرایط حاکم بر جمع و حال و حوصله افراد دور و برتان را درک کنید. روابط شخصی شما مانند یک سفر دریایی نرم و آرام خواهد شد. زمانی ممکن است یک پاسخ کنایه آمیز بتواند توفانی از خنده به راه بیندازد. اما باید متوجه باشید این شادی زودگذر باعث دلخوری و دلتنگی فرد دیگری نشود.

▪ مردم را مسخره نکنید: اشتباه کردن جزء لاینفک رفتار بشری است و هیچ‌چیزی به اندازه مسخره شدن به خاطر آن اشتباه فرد را مورد اذیّت و آزار قرار نمی دهد. مسخره کردن سبب می شود فرد احساس حقارت کند. این کار اهانت بزرگی است به اندازه‌ای که گاهی وقت‌ها زمان زیادی طول می‌کشد تا شخص بتواند فرد مسخره کننده را ببخشد.

ـ خط قرمز صمیمیت را رد نکنید

در جامعه امروزمان خانم‌ها هم مانند آقایان می‌توانند در هر حوزه شغلی وارد شوند و در کار خود به موفقیت برسند. اما ورود زنان به محیط کار مستلزم آن است که زنان قواعد خاص هر محیط کاری را بشناسند تا بتوانند در برقراری رابطه با همکاران خود و در پیشرفت و ترقی خود موفق باشند. شما برای سلامت ماندن در محیط کارتان چه قدر با این قواعد آشنا هستید؟ آیا می‌دانید خیلی از خانم‌ها در اثر همین ناآگاهی آسیب دیده‌اند؟ البته بعضی آقایان هم همین‌طور دچار آسیب شده‌اند ولی از آنجا که خانم‌ها دیرتر پا به

عرصه محیط‌های کاری گذاشته‌اند آمار بالاتری را به خود اختصاص داده‌اند.

داستان زندگی یک خانم را از نگاه دکتر بهرامی بررسی می‌کنیم تا با این قواعد بیش از پیش آشنا شوید....

کامپیوتر خواندم و سال آخر دانشگاه با همسرم آشنا شدم. بعد از ازدواج، در یک شرکت خوب پذیرفته شدم و اولین تجربه کاری‌ام را شروع کردم. همسرم خیلی تاکید می‌کرد که مبادا به همکاران خودم شماره منزل‌مان را بدهم و یا با آنها رفت‌وآمد خانوادگی برقرار کنم. همیشه می‌گفت همکار، فقط در محیط کار با تو آشناست و نباید او را به محیط خانه و در جمع خانواده و دوستانت بیاوری.

من همیشه او را متهم به سوءظن و بدگمانی می‌کردم و با همه همکاران از زن و مرد صمیمی‌شدم و از همه می‌خواستم مرا به اسم کوچکم صدا بزنند. یک بار یکی از آقایان همکارم، سرما خورده بود. به مستخدم پول دادم که شیر بگیرد و داغ کند تا او بنوشد و بهتر شود. از خانه هم برایش سوپ آوردم. برخلاف گفته همسرم حتی شماره موبایلم را به همه همکارانم داده بودم و او علاوه بر تشکر در شرکت بارها برایم SMS زد. به شوهرم نگفتم SMS تشکر او برای چیست و گفتم موضوع کاری بوده که او فکر نکند با او لجبازی کرده ام. گفتم شماره‌ام را فقط به خانم‌های همکار داده‌ام... تا اینکه یکی دوبار برخوردهای زننده و مشکوکی از آن همکارم دیدم. پیامک عاشقانه و خرید گل او باعث تعجب من و جلب توجه بقیه همکاران شد. هر دو متاهل بودیم و من نمی‌فهمیدم این کارها یعنی چه. کم‌کم پچ‌پچ‌هایی شروع شد و من نگران زندگی‌ام بودم. همسرم حتی از صمیمت من با خانم‌های همکارم ناراحت بود چه رسد به این یکی. وقتی با ناراحتی، از آن همکارم پرسیدم که این گل چه معنایی دارد، او گفت: «تو اول به من گل دادی! خودت به من و علایقم توجه

کـردی و گفتـی فقـط برایـت همکـار نیـستم وگرنـه چـرا دیگـران نـسبت بـه سرماخوردگی من واکنشی نشان ندادند؟» انگار سرم را به دیوار کوبیده بودند.

گفتم: «مقصودم این نبود. من شما را مثل بقیه مـی دانـم و...» امـا او هنـوز رفتارش همان‌گونه است و...باور کنید شب‌ها کابوس مـی‌بینـم. مـن، همـسرم و زندگی‌ام را دوست دارم. به خدا از آن روز مثل دیوانه‌ها شـده‌ام. دوسـت نـدارم سرکار بروم. چه کنم؟ همسرم راست می گفـت. مـن بلـد نیـستم بـا همکـارانم چگونه رفتار کنم.

وقتی شما وارد جامعه می‌شوید، از آنجا کـه نمـی‌توانیـد تـک‌تـک آدم‌هـا را بشناسید و اصولاً شناسایی کامل آنها برای برقراری رابطـه امکـان‌پـذیر نیـست، باید بر اساس زندگی اجتماعی، کدهای قراردادی موجـود را بـشناسید و بـا آن کدها که معنا و مفهوم خاصـی دارنـد، بـا دیگـران رابطـه برقـرار کنیـد. جالـب اینجاست که کدهای ارتباطی و معنا و مفهوم این کدها برای خانم هـا و آقایـان یکسان نیست. شاید انجام رفتار خاصی که برای آقایان بی‌مفهـوم باشـد از نظـر خانم‌ها معنادار باشد و برعکس، آنچه از نظر خانم‌ها بی‌مفهوم اسـت بـرای آنهـا مفهومی‌خاص داشته باشد. در این بین، رفتارهای برگرفته از احـساسات زنانـه و مادرانه بسیار باید مورد توجه قرار گیرد. وقتی شما در بیـرون از محـل کـار بـه یکی از همکاران و آنچه مورد علاقه اوست فکر می کنی؛ یعنی دیگـر بـه چـشم همکار به او نگاه نمی‌کنی. شما می‌توانی به همکارت که سـرما خـورده، بگـویی که مثلاً فلان سوپ یا فلان دارو برای رفع گلودرد خوب اسـت و مـا در هنگـام سرماخوردگی از آن استفاده می‌کنیم اما اینکه آن را از قبل برای او مهیا کنیـد، معنای توجه ویژه می‌دهد. با این کار به او کد خاصـی را ارایـه داده‌ایـد. همـین ناآگاهی از برخی رفتارهاست که بدون مقصود قبلی یا بـی هـدف خاصـی مـا را وارد چالش‌ها و سیکل‌های معیوبی می‌کند که به روابط خانوادگی و کـاری‌مـان

آسیب می‌زند.آقایان در اثر مدت‌های مدید در محیط کار بودن و آزمون و خطاها به مفاهیم این کدهای رفتاری پی برده‌اند و برخی زنان نیز که سال‌هاست شاغل‌اند، همین‌طور. اما تازه‌کارها خوب است از تجربیات آنها استفاده کنند و آموزش ببینند. ما برای داشتن یک جامعه رو به رشد که روابط سالم و بر پایه منطق در همه قسمت های آن شکل بگیرد به چنین مهارت هایی هم نیاز داریم. این روابط سالم تنها وقتی میسر می شود که این قبیل آموزش ها صورت بگیرد.

به نظر من، اشتباه اول شما این بود که تجربه همسرت را جدی نگرفتی. از این گذشته، وقتی او دوست ندارد که شما با همکارانتان صمیمی تر شوید چرا بر پایه احترام متقابل خواسته‌اش را اجرا نکردید؟! دوم اینکه قطعاً آن همکارتان از همان روز اول برای شما پیامک نداده و گل نخریده است، بلکه به مرور و به‌خاطر رفتار شما به اینجا رسیده. چرا رفتارش را اگر دور از خط قرمز و مرز مشخص شما بود به او گوشزد نکردید؟ پس فقط او مقصر نیست.

■ خانم:

حالا که فکر می کنم یادم می آید که آن همکارم چندین بار گفت که همسرم مثل شما دست‌پختش خوب نیست و مهربان نیست و... من هم به پای تعارف گذاشتم و تشکر کردم ولی اصلاً نمی دانستم مفهوم این حرف ها با آنچه من از این حرف‌ها می‌فهمیده‌ام، فرق داشته است.

ـ دکتر بهرامی:

البته خیلی از افراد شبیه شما از روی ناآگاهی وارد روابطی می‌شوند که زندگی زناشویی‌شان را خراب می کند. این خیلی خوب است که شما زود به دنبال راه چاره گشته اید. ما باید آموزش این کدهای رفتاری را از دبیرستان برای نوجوانان بگوییم چون خیلی‌ها بعد از دیپلم وارد محیط کار می‌شوند.

البته از شما که در محیط دانشگاه بودید، بیش از این‌ها انتظار می‌رود. به هر حال باید این کدها را بشناسید تا در آینده که به محل کار جدیدی رفتید دوباره مشکل‌دار نشوید. با آن همکارت و دیگر همکاران هم صحبت کن و بگو رفتار غلط تو باعث ایجاد این شبهه شده است و هر نوع رابطه غیرموجه و بی‌مرزی را با آنها قطع کن.

▪ خانم:

سوال من این است که مرز صمیمت در محیط کار تا کجا باید باشد؟

ـ دکتر بهرامی:

مهم این است که نباید افراد در محیط کار صمیمت را با وارد شدن به حریم شخصی اشتباه بگیرند. این دو متفاوت‌اند. مرز صحبت کردن‌ها و شیوه رفتار ما با هم باید طوری باشد که حریم‌های شخصی حفظ شود و خط قرمزهای خصوصی و خانوادگی رعایت شود. خیلی‌ها به بهانه صمیمت از این خط قرمزها می‌گذرند و همین‌جا آغاز ورود به آن چرخه معیوب است که با پوشش صمیمت به سلامت محیط کاری شما آسیب می زند.پس رعایت فاصله ها و مرز صحبت کردن مهم است. مثلاً وقتی همکار من یک متخصص روانشناسی نیست چه لزومی دارد که به او بگویم من با همسرم فلان مشکل زناشویی را دارم. با این کار در واقع خودم به او اجازه می دهم به حریم شخصی ام وارد شود و مرزها را بشکند. نایده گرفتن همین نکات ساده بسیار مهم است. یا مثلاً هر روز رساندن همکار به منزلش یک کد معنادار است که باید از آن بپرهیزید. مانعی ندارد من یا شما در مسیر خود خانم یا آقای فلانی را تا جایی برسانیم و خیلی هم خوب است اما اینکه هر روز من مسیر مشرق را به خاطر فلانی به مغرب تغییر دهم تا او را به در منزلش برسانم معنادار است. گاهی شما قادر نیستید همسر یا فرزندتان را هر روز به مقصد برسانید، پس

چه‌طور همکارتان را همراهی می‌کنید! یا یکسری تعارفاتی که مربوط به ظاهر افراد می‌شود و معمولاً در بین گروه هم‌جنس متداول است، اگر در بین غیر هم‌جنس‌ها مطرح شود معنادار تلقی می‌شود.

خلاصه این که اگر قصد دارید سالیان سال در یک محیط کاری باقی بمانید و به سلامت و صمیمت در کنار همکارانتان ساعات خوبی را بگذرانید باید حتماً به رفتارهای خودتان توجه کنید و اگر در رفتار همکارتان مواردی خارج از محدوده تعریف‌شده و مورد انتظار خودتان می‌بینید خیلی صریح و البته به طور شایسته و منطقی به او بفهمانید که او حق ندارد مرزشکنی کند.

فصل دوم

آیا می‌دانید که عشق بهترین سوخت موتور حرکت انسان است؟

مسئله واقعی زندگی تنها این نیست که آنچه را دوست می‌دارید، به‌دست آورید؛ بلکه این است که داشته‌های خود را همچنان دوست بدارید. خیلی‌ها آموخته‌اند که چگونه به خواسته‌های خود برسند، اما دیگر از آنچه به‌دست می‌آورند، لذت نمی‌برند. آنچه به دست می‌آورند، هرگز کافی نیست، همیشه احساس می‌کنند که گوئی کمبودی دارند از خودشان، سلامتی‌شان، روابط‌شان و کارشان رضایت ندارند. همیشه چیزی هست که آرامش فکرشان را بر هم می‌زند. از سوی دیگر، کسانی هم وجود دارند که به آنچه هستند، هر کاری که می‌کنند و به هر آنچه که دارند، قانع هستند و نمی‌دانند که می‌توانند به چیزهای دیگری که می‌خواهند، دست یابند. دریچه‌ی دلشان به زندگی باز است، ولی نمی دانند چگونه رؤیاهای خود را عملی کنند. بیشتر مردم در جایی میان این دو حد افراط و تفریط قرار دارند.

ـ شما جزء کدام گروه هستید و چگونه آنچه را نیاز دارید، به‌دست می‌آورید؟

تاکنون درباره‌ی اهمیت صداقت با خویشتن، گفت‌وگو کرده‌ایم. گفتیم که پیش از آنکه متوجه خواسته‌های بیرونی خود شویم، باید شادمانی را در درون خود جست‌وجو کنیم.

حال این سؤال در ذهن برخی به وجود می آید که وقتی شاد نیستیم، چگونه می‌توانیم شادی درونی را بجوئیم؟

اما باید این را بیاموزیم که: وقتی زندگی هیچ بهانه‌ای برای شادی به ما نمی‌دهد، خود بهترین بهانه باشیم برای شادی و لذت از زندگی‌مان.

کلام اقتدار فراموش شده

همه ما در طول شبانه‌روز بارها از کلمات استفاده می کنیم. برای انتقال منظور یا خواسته خود به دیگران، برای بیان احساساتمان، احساسات مثبت یا منفی یا حتی احساساتی بسیار ظریف و نهفته.

گاه، با خودمان حرف می‌زنیم یا به اصطلاح با کمک کلمات، به صدای بلند فکر می‌کنیم یا به گفتگویی درونی و صامت با خود مشغول می‌شویم. اکثر ما کلمات را به کار می‌بریم بدون آن‌که آنها را بشناسیم و بی‌آن‌که از اقتدار کلام خود آگاه باشیم، در هر زمان و هر جایی، آن را به کار می گیریم و جای افسوس دارد اگر هرگز ندانیم کلام چه قدرتی دارد و چه قدرتی، می‌تواند داشته باشد.

حتی ورای کیمیا برای اکثر ما پیش آمده که با کسی صحبت کنیم که بتواند تأثیر قابل ملاحظه ای بر افکار و اعمال ما بگذارد. کسی که به زعم ما کلامی گرم، دلنشین و اثربخش دارد و می تواند به سادگی دیگران را به وسیله کلام، با خود و با افکار و عقایدش همراه کند یا برای لحظاتی ما را به فکر فرو برد، تشویق به انجام کاری کند یا نظرمان را به نحوی باورنکردنی تغییر دهد. اما آیا برایتان پیش آمده که با کسی مواجه شوید که بتواند با کلام خود، کاری عجیب و خارق العاده انجام دهد؟ مثلاً شیئی را به شیئی دیگر تبدیل کند؟! و یا بتواند به وسیله کلام خود، از «هیچ»، چیزی خلق کند؟!

وقتی می‌خواهیم از قدرت کلام، سخن بگوییم عادلانه نیست تنها به آنچه خود در حوزه کلام، بدان باور داریم یا قادر به آنیم، بسنده کنیم. مطالعه و بررسی پیشینه دینی و مذهبی و روایات بر جای مانده از بزرگان و اولیای الهی، نشان می دهد که قدرت کلام، چیزی است ورای برداشت های سطحی و عامیانه ما از آن. کلامی با این اقتدار که چون می‌گوید «باش»، پس «می‌شود» (۱) و چون فرمان می‌دهد«موجود شو»، پس «موجود می‌شود» (۲)، کلامی‌که مرده را زنده می‌کند (۳)، درخت بی‌بار و بر را برای ابد می‌خشکاند(۴) و بیماران لاعلاج را شفا می‌دهد(۵). پس جای تأمل دارد. سخن از قدرتی بسیار بسیار عظیم است که به سادگی توسط بشر امروز، نادیده گرفته شده است. اقتداری در دسترس همگان که با غفلت از آن، یا با آلوده ساختنش، خویشتن را به طرزی بدخواهانه از آن محروم کرده‌ایم!

ـ اقتدار کلام

شاید وقتی صحبت از قدرت کلام می‌شود، این سؤال پیش بیاید که مگر کلمات و سخنانی که ادا می کنیم، نشأت گرفته از ذهن و مغز ما نیستند و قدرت کلام هم بالطبع، از قدرت ذهن تغذیه نمی‌کند؟ در پاسخ باید بگوییم اگرچه قدرت خلاقه ذهن را کاملاً تأیید می کنیم، اما در اینجا قصد ما بر این است که قدرت کلام را به عنوان قدرتی مختص خود کلام، و جدا از قدرت ذهن مطرح کنیم و حتی از تأثیر غیرقابل انکار کلام بر ذهن سخن بگوییم. به همین دلیل هم به عنوان اولین گام در شناخت کلام و قدرت تأثیر گذاری آن، اثری را که بر ذهن انسان دارد، بررسی می‌کنیم.

اگرچه ماهیت کلام به‌گونه‌ای است که می‌تواند بر همه چیز، بر همه هستی و کائنات اثر بگذارد، خلق را دگرگون سازد و تغییر و دهد و تبدیل کند. اما فعلاً از تأثیری که بر ذهن آدمی‌می‌گذارد، آغاز می‌کنیم.

ـ تأثیر کلام بر ذهن

برای شناخت چگونگی تأثیر کلام بر ذهن، بهتر است بیشتر درباره ذهن و قسمت‌های متفاوت و برجسته آن بدانیم. از دیدگاه برخی از نظریه‌پردازان، ذهن انسان سه بخش دارد: نیمه هوشیار، هوشیار و هوشیاری‌برتر.

ذهن هوشیار، ذهن بشری است که زندگی را به همان شکلی که به نظر می‌رسد می‌بیند. در نتیجه مرگ، بلا، بیماری، فقر و... را مشاهده می کند و بر ذهن نیمه هوشیار اثر می‌گذارد. بخش نیمه‌هوشیار ذهن، به‌وسیله آنچه از طریق کلام دیگران (و سپس خود ما) دریافت می کند. برنامه ریزی شده و این برنامه ریزی (مگر در صورتی که خود شخص آگاهانه اقدام به تغییر آن کند) تا پایان عمر با شخص باقی می ماند و بر کلیه باورها، احساسات، رفتارها و آینده وی تأثیر می‌گذارد و همین بخش است که بیشترین تأثیر را از قدرت کلام می‌گیرد. و هوشیاری برتر به معنای ذهن الهی است که درون هر انسان وجود دارد و قلمرو آرمان های عالی و عرصه طرح الهی است (افلاطون این را الگوی کامل نامیده است). این طرح در هوشیاری برتر انسان دارای تصویری در نهایت کمال است که معمولاً به صورت آرمانی دست نیافتنی، در ذهن هوشیار جلوه می‌کند.

ذهن نیمه هوشیار، به نام های ناهوشیار یا ناخودآگاه نیز معروف است و می‌توان آن‌را به کامپیوتری تشبیه کرد که کورکورانه اما دقیق هر برنامه‌ای را که در اختیارش بگذارند، اجرا می‌کند. اما متأسفانه اغلب، ذهن نیمه‌هوشیار برنامه‌ریزی منفی دارد چون حتی اظهار یک کلمه نامطلوب از سوی دیگران (والدین و اطرافیان ناآگاه) می‌تواند در ذهن نیمه‌هوشیار کودک تثبیت شود و چنان آینده‌اش را تحت تأثیر قرار دهد که به آسانی تغییر نپذیرد. هر کلام یا اندیشه‌ای بر ذهن نیمه‌هوشیار اثر می گذارد و با دقتی حیرت‌آور، به عینیت در

می‌آید درست مانند ضبط صدا بر صفحه حساس گرامافون که هر آوا، لحن و حتی سرفه یا مکث او نیز ضبط می‌شود.

جالب اینجاست که برای تغییر و اصلاح برنامه‌ریزی‌های منفی و تأثیرگذاری بر بخش نیمه‌هوشیار ذهن نیز از قدرت کلام بهره گرفته می‌شود (اگرچه روش‌های دیگری هم پیشنهاد شده است). نهایتاً زندگی هر کس تصویری عینی است از حاصل جمع اعتقادات و باورهایی که در ذهن نیمه‌هوشیار او نقش بسته، پس به هر جا برود، عیناً همان اوضاع و شرایط را با خود می‌برد.

ـ تأثیر کلمات بر احساسات

جالب است بدانیم احساسات ما نیز تحت تأثیر قدرت کلام واقع می‌شوند. تجربه نشان داده که اگر در گفت‌وگوهای خود با دیگران، یک کلمه اصلی را تغییر دهیم، بلافاصله تغییری در احساس آنها به وجود می‌آید که غالباً جوری بگوییم :«ببخشید»؟!

به آخرین نفری که از شما عذرخواهی کرد و نپذیرفتید، فکر کنید. اصلاً شاید آخرین نفری که عذرخواهی کرد و پذیرفته نشد، خودتان بودید. اما چرا؟

فکر می‌کنید مشکل از نحوه عذرخواهی شما بوده یا از سخت‌گیری طرف مقابل‌تان؟ آنچه در اینجا می‌خوانید، مسیری است برای یک عذرخواهی درست و اصولی که به احتمال قوی، می‌زند به هدف! خلاصه، اگر شما هم با معذرت‌خواهی مشکل دارید با این کتاب همراه شوید...

ـ یک، دو، سه، عذرخواهی

عذرخواهی موثر، آداب و دستوالعمل‌هایی دارد که در عمل آن‌قدرها که فکر می‌کنیم، ساده نیست. عذرخواهی صحیح، راه و رسم خودش را دارد. یعنی اجزای مشخصی دارد که اگر حق هر یک از این اجزا به درستی ادا نشود، احتمال شکست خوردن و پذیرفته نشدن معذرت‌مان زیاد است.

۱. پذیرش از درون:اول از همه باید در درون خودمان بپذیریم که اشتباه کرده‌ایم و باید مسوولیت اشتباه‌مان را قبول کنیم.

۲. اشتباهاتت را نام ببر:در معذرت‌خواهی باید از اشتباه‌مان اسم ببریم. مثلاً چنین کلماتی برای یک عذرخواهی مناسب نیستند:«اگر باعث آزارتان شده‌ام، ببخشید... اگر به هر دلیلی از دست من دلخور شده‌ای، معذرت می‌خواهم...» بهتر است دقیقاً به اشتباه تان اشاره کنید. مثلاً:«من واقعاً اشتباه کردم که پشت سرت حرف زدم. مرا ببخش...»

۳. خوب توضیح بدهید:می تواند خیلی از این ابهامات ذهنی را رفع و رجوع کند. مثلاً ممکن است توضیحاتتان چیزهایی از این قبیل باشد:«خسته بودم، حالم خوب نبود، ذهنم به بیماری مادرم مشغول بود، حواسم نبود، و... و قول می‌دهم که چنین اتفاقی دیگر تکرار نشود.»

۴. قصدتان خیر باشد:بخش مهمی‌از توضیح ما باید به همین نکته اشاره کند که آنچه مرتکب شده‌ایم، عمدی نبوده و قصد توهین و بی‌احترامی نداشته‌ایم. این اشاره، به شخصی که از ما رنجیده، اجازه می‌دهد که دیگر در مقابل ما احساس راحتی کند و در برابرمان موضع خصمانه نگیرد.

۵. صادقانه و صمیمانه حرف بزنید:تا زمانی که ما به شرم و احساس گناه و پشیمانی خودمان اعتراف نکرده‌ایم، معمولاً طرف مقابل‌مان متوجه نمی‌شود که آیا ما از عمل مان واقعاً پشیمانیم یا نه. حس نگرانی و شرمندگی ما به هنگام عذرخواهی، به فرد مقابل‌مان می‌فهماند که ما بیمناکیم که مبادا رابطه دوطرفه‌مان به هم بریزد و این اظهار شرمندگی، در واقع، یک احترام مضاعف به شخصی است که از ما رنجیده است.

۶. جبران کنید:عذرخواهی در واقع جبران یک خسارت روحی، جسمی یا اقتصادی است. برای این جبران، لازم است که معذرت‌خواهی‌کننده، احساس

شرمندگی‌اش را به زبان بیاورد. در عذرخواهی، اگرچه کلمات خیلی مهم‌اند اما معمولاً کفایت نمی‌کنند. بیان صریح اینکه:«به من بگو چه کار کنم تا از من بگذری و مرا ببخشی؟» در خیلی از موارد، لازم است.

۷. هدیه بدهید:تهیه یک هدیه مناسب هم تاثیر یک عذرخواهی شفاهی را چند برابر می‌کند. عذرخواهی، خیلی بزرگ‌تر از آن چیزی است که اغلب‌مان فکر می‌کنیم. حفظ حرمت اشخاص و حفظ حرمت خودمان به جای خود اما باید قبول کرد که عذرخواهی می‌تواند از ارزش‌های انسانی هم پاسداری کند. چه بین دو نفر، چه بین چند نفر و چه بین دولت‌ها و ملت‌ها.

ـ کی عذرخواهی کنیم؟

برای یک رنجش ساده، مثلاً وقتی که حرف کسی را قطع می‌کنیم و اصطلاحاً وسط حرفش می پریم، اگر بلافاصله عذرخواهی نکنیم، ممکن است دیگر دیر شود و عذرخواهی مان تاثیرش را از دست بدهد. برای یک دلخوری شدید، مثلاً بابت اینکه یک نفر را در جمع تحقیر کرده ایم، عذرخواهی بلافاصله صورت خوشی ندارد. حتی کار را بدتر می کند چون حواس همه جمع، روی آن موضوع متمرکز می‌شود و دلگیری فرد را از ما بیشتر می‌کند. برای عذرخواهی در چنین مواردی، باید سنجیده‌تر و حساب‌شده‌تر اقدام کنیم اما بزرگ‌ترین و بدترین مانع بر سر راه یک عذرخواهی موثر، این است که ما ـ به غلط ـ تصور کنیم که معذرت‌خواهی نشانه‌ای از ضعف شخصیت است و موجب سرشکستگی‌مان می‌شود. اینکه وقتی کسی را رنجانده‌ایم، اصلاً به روی خودمان نیاوریم و بگذاریم زمان همه چیز را حل کند، خام‌ترین تصمیم ممکن است. عذرخواهی نمادی از استحکام شخصیتی است. نمادی از صداقت است چراکه صادقانه اعتراف می‌کنیم ما اشتباه کردیم.

نمادی از سخاوت است چراکه می خواهیم با شکستن خودمان، یک رابطه

ویران را بازسازی کنیم. نمادی از جسارت است چرا که این ریسک وجود دارد که طرف مقابل‌مان اصلاً عذرمان را نپذیرد و حرمت‌مان را بشکند اما آموزه‌های دینی به ما آموخته‌اند تا زمانی که حواس‌مان باشد که ما آدم‌هایی جایزالخطا هستیم و روی زمین خدا، خودمان را با خدا اشتباه نگیریم، هنوز نشانه‌هایی از خیر و صلاح در ما وجود دارد. در بحث معذرت خواهی، تصویر و تصوری که آدم‌ها از خودشان دارند، خیلی مهم است. هر وقت که این تصویر و تصور ـ به نحوی از انحا ـ مخدوش شود، معمولاً یک رنجشی به وجود می آید که اگر بخواهیم آن را از بین ببریم، باید برویم سراغ عذرخواهی. در نظر بگیرید که شما خودتان را کارمند نمونه یک اداره می‌دانید. هر روز صبح، سر وقت به سر کارتان می‌آیید و وظایف کاری‌تان را به درستی انجام می‌دهید اما یک روز، رییس اداره بدون هیچ دلیل مشخصی، از کار شما در مقابل سایر همکارانتان انتقاد می‌کند یا توبیخ‌تان می‌کند. قطعاً می‌رنجید چرا که احساس می‌کنید تصویر و تصوری که خودتان از خودتان داشته‌اید، در ذهن رییس‌تان و حتی در ذهن خودتان مخدوش شده است. دوای چنین رنجشی ـ و چنین رنجش‌هایی ـ فقط و فقط عذرخواهی است اما نه هر عذرخواهی ساده و ساختگی بلکه یک عذرخواهی صحیح.

تغییری رفتاری را به دنبال دارد. شاید باورکردنی نباشد، اما باز هم تجربه نشان داده است که با تغییر عادات کلامی و عوض کردن کلماتی که همیشه آنها را برای تشریح عواطف خود به کار می‌بریم، می‌توانیم بلافاصله شیوه تفکر، احساس و حتی زندگی خود را عوض کنیم.

نام تازه‌ای که بر احساس خود می‌گذاریم به سرعت احساس ما را عوض خواهد کرد. مثلاً اگر بر احساس خشم و عصبانیت خود نام بخشش بگذاریم به سرعت به جای احساس خشم، تنها احساس بخشش خواهیم داشت! حتی اگر

برای بیان خاطرات و تجربه های زندگی خود از کلمات صحیح و مؤثر استفاده کنیم می‌توانیم نیروبخش‌ترین عواطف را در خود بیدار کنیم. کلمات می‌توانند احساسات ما را تخفیف دهند، یا آنها را تشدید کنند و در نهایت، دقت و توجه ما را افزایش دهند. به‌عنوان مثال، می‌توان گفت تحقیقاتی که بر روی افراد افسرده انجام شده مبین این است که اگر آنها در معرض بر چسب‌هایی که در مورد بیماری افسردگی بر آنها زده می‌شود قرار نگیرند سیستم دفاعی بدن‌شان به‌طور اتوماتیک تقویت می‌شود و به سمت سلامت روان پیش می‌روند.

نکته کلیدی

آگاهی از اقتدار کلام چیز تازه‌ای نیست، قرن‌ها پیش به خردمندان شرقی توصیه می‌شده که جز کلام مثبت و سازنده، بر زبان نیاورند، کنفوسیوس عقیده داشت شناخت انسان، بدون شناخت قدرت کلمات میسر نیست.

اما امروزه ما این اقتدار را فراموش کرده‌ایم و حتی از آن بی‌خبریم. کلام اکثر ما، کلام کاذبی است پر از دروغ، ریا، تناقض، انکار، ضعف و... و بنابراین عجیب نیست اگر روز به روز اقتدار کلام‌مان کم‌تر می‌شود و تأثیر و خاصیت خود را از دست می‌دهد وقت آن رسیده که از در دسترس‌ترین قابلیت خود، شاکرانه، بهره بیشتری ببریم و هوشیارانه، قدر و ارزش آن را دریابیم.

راه های کسب شخصیت

این سئوال را اغلب مردم از ما می کنند که چه کنیم تا شخصیتی مطبوع و جذاب پیدا کنیم همه ما می‌دانیم که منظور از شخصیت جذاب و گیرا کدامست. اشخاصی که شخصیت جذابی دارند بمحض برخورد، ما را به طرف خود جلب می کنند در این اشخاص یکی قسم گرمی و سادگی وجود دارد نصب آنها گمان بد نمی‌بریم آنها نیز ما را از خود نمی‌رانند چنینی احساس می کنیم که در واقع نیروی مرموزی ما را به طرف آنان می کشاند شخصیت در حقیقت چیزی است که می‌توان آنرا تقویت کرده به پیش راند گاه می‌شود که امید خود را نسبت به شخصیت خود از دست می دهیم وچنین تصور می کنیم که اگر در مثل دارای صفاتی که باید نیستیم دیگر کاری نمی‌شود کرد وباید سوخت وساخت این عقیده درست نیست.

گوردون بایرون در کتاب خود نیز تحت عنوان «از فرصت‌های زندگی برای رشد شخصیت خود استفاده کنید.» چنین نوشته است: شما هر روز در حال تغییر و تبدیل هستید یاخته‌های بدنتان یعنی آن موجودات ذره‌بینی زنده‌ای که جسم‌تان را به وجود آورده‌اند هر روز می‌میرند ویاخته‌های تازه‌ای جای آنها را می گیرند شخصیت‌تان نیز مرتباً در حال تغییر است یعنی اگر سالم باشید یا مریض، اگر خوش بین باشید یا بدبین، اگر امیال معقول داشته باشید یا نا معقول، اینها همه در شخصیت شما موثر واقع شده آنرا تغییر می دهند پس

نخستین عقیده‌ای که باید درباره زندگی خود پیدا کنیم این است که شخصیت یک چیز ثابت نیست وپیوسته در حال تغییر وتبدیل است.

شخصیت یک چیز اکتسابی است و فطری و مادرزادی نیست و در نتیجه این در اختیار ماست که شخصیت خود را آن‌طور که دلمان می خواهد بسازیم ودر واقع آنرا مطابق شخصیت‌هائی بکنیم که بی‌اندازه مورد تحسین ما واقع‌اند وبه عبارت دیگر غبطه شخصیت جذابشان را می‌خوریم. با توجه بدانچه گذشت یکی از راههای تدارک یک شخصیت جذاب اینست که اشخاص را سرمشق خود قرار دهیم. نکته مهم اینست که قهرمان خود را که باید از او پیروی کنیم از میان شخصیت‌های واقعاً جذاب انتخاب نمائیم، برای اینکه دارای شخصیتی جذاب وگیرا شویم باید عادات وصفاتی را که ذیلاً شرح می‌دهم رفته رفته در خودمان بوجود آوریم:

نخستین صفتی که باید در خودمان بوجود آوریم اینست که دقیق باشیم منظور از دقیق بودن اینست که ببینیم واقعاً می‌خواهیم صاحب چه نوع شخصیتی بشویم، مثلاً کسی که سر به هوا و و غیر دقیق است وبدانچه می گوید توجهی ندارد وبه نحو لباس پوشیدن خود فکر نمی‌کند وراه رفتنش نیز بی‌قاعده است، کثیف است و بدظاهر است، به یقین نمی‌تواند در نظر مردمان یک شخصیت جذاب جلوه کند. بدیهی است که درباره هر کدام از موضوعات زیر مانند سخن گفتن، پرداختن به ظاهر وطرز راه رفتن وصحبت کردن وغیره می‌توان مقاله جداگانه‌ای نوشت وما نیز تا کنون به کرّات در این باب چه مستقیم وچه غیر مستقیم چیز نوشته‌ایم در اینجا منظور ما فقط اینست که توجه شما را به این نکته جلب کنیم که یک ظاهر آراسته و طرز راه رفتن و صحبت کردن چقدر در شخصیت آدمی‌موثر است.

حقیقت اینست که در نخستین برخورد ما با دیگران تنها چیزی که جلب

توجه آنها را می کند همانا ظاهرماست واگر به ظاهر خود بی علاقه و بی توجه باشیم در واقع نه تنها بخود ظلم کرده‌ایم بلکه پاس احترام دیگران را نیز نگاه نداشته‌ایم. همه ما وظیفه داریم که بخودمان احترام بگذاریم واگر به ظاهر خود نپردازیم ودر تمیزی خود نکوشیم ودر سخن گفتن نیز لاابالی باشیم آشکار است که در ایفای این وظیفه کوتاهی کرده‌ایم پس برای آنکه شخصیت جذابی داشته باشیم نخست باید به ظاهر خود دقیق شویم، زیرا ظاهر آشفته نشانه روح آشفته است در عوض آدمی که ظاهرش مرتب و شسته‌ورفته است این علامت آنست که روحش نیز آشفته نیست و نظم وترتیبی در آن حاکم است و داشتن نظم وترتیب خود یکی از عناصر سازنده یک شخصیت جذاب و قوی است خلاصه کلام اینست که اگر نتوانیم بوجود خود حکومت کنیم و آنرا آن طوری که پسندیده است در آوریم نباید انتظار داشته باشیم که در دیگران نفوذ کنیم وآنها را به تحسین خود وادار سازیم.

دومین قدمی که باید در راه بدست آوردن یک شخصیت قوی برداریم اینست که پیوسته متبسم باشیم هیچکس نمی‌تواند منکر قدرت اسرارامیز یک لبخند باشد.

اخم و تخم، مردم را از ما منزجر ودلتنگ می‌سازد انکار نمی‌توان کرد که یکی از پایه‌های اساسی یک شخصیت جذاب همین تبسم وقیافه‌ای شاد داشتن است البته منظوراین نیست که شخص لبخند ساختگی بر لب داشته باشد و به مدد آن بخواهد در دیگران نفوذ کند، لبخند ساختگی نه تنها موجب تقویت شخصیت نمی‌شود بلکه بر عکس از ملاحت شخصیت آدمی بسی می‌کاهد.

اخیراً دو کامیون با هم تصادف کرده بودند و راننده یکی از کامیونها که مردی عصبی بود ولیکن درون و بیرون کامیون خود را با کلمات اخلاقی و مذهبی زینت داده بود، ناسزائی نثار راننده دیگر کرد راننده دومی با خونسردی

در جواب گفت مهم نیست که شما به خدا و مذهب و اخلاق مظاهر کنید، آدم باید قلباً به این اصول معتقد باشد منظورم اینست که لبخند باید از دل برخیزد و لاجرم بر دل نشیند، همانطوری که می گویند سخنی کزدل برآید لاجرم بر دل نشیند لبخند باید صادقانه باشد به عقیده من اگر آدمی لبخند نزند بهتر است تا لبخند ساختگی تحویل مخالف خود بدهد. لبخند صادقانه و طبیعی نشانه اینست که شخص حاضر به همکاری است حاضر به همدردی است خلاصه دوست است نه دشمن.

همین چیزهای کوچک اهمیت حیاتی در زندگانی آدمی‌دارند مخصوصاً در روابطی که آدمی با همنوعان خود برقرار می‌سازد و همین چیزهاست که شخصیت فرد را جذاب وگیرنده از آب در می‌آورد. سومین نکته که باید بدان توجه کنید اینست که همیشه قدردان باشید کسی که دائماً فکر می کند که کشتیش در دریا غرق گشته واز همه چیز وهمه کس گله‌مند است وتقصیر شکست‌های خود را بگردن دیگران می اندازد شخصیت نا مطبوعی خواهد داشت ودیگران را از خود منزجر ومتنفر خواهد ساخت. وحال آنکه اگر چشم وگوش خودمان را باز کنیم و به چیزهای خوب وشادی بخشی که دورو بر ما را در برگرفته دقیق شویم آنوقت متوجه خواهیم شد که اگر هر تار موی ما زبانی می داشت، باز از عهده شکر آنچه از خوبی در این دنیا وجود دارد بر نمی‌آید وهمین احساس رضایت وتوجه به قدردانی بصورت یک قسم حالت شادی در قیافه آدمی‌جلوگر می‌شود وموجب می گردد که اطرافیان ما نیز از این شادی سهمی ببرند.

اگر به جنبه‌های امور توجه کنیم وحساب کنیم که چقدر باید به خاطر نعمتی که بما ارزانی شده شکر نمائیم آنوقت خواهیم دید که اطرافیان وکسانی که با ما معاشرت می‌کنند چقدر تشویق خواهند شد که مثل ما عمل کنند.

حضرت علی (ع) می فرماید: سلامتی‌ها وقتی که ادامه یافت از چشم مـردم می‌افتد و فقط زمانی مردم متوجه آن چیزهای خوبی که دارند می‌شوند که این چیزها از دستشان در برود.شخصیت شما اگر آنچنـان کـه دیگـران بکـار نیـک سوق می دهد دیگران باید به سبب بختی که پیدا کرده‌اند تا با شما آشنا شـوند باید شاکروحق شناس باشند.چهارمین اقدامی که باید برای کسب یک شخصیت جذاب وقوی بعمل آورد اینست که با حرارت پر جنب‌وجوش باشیم. کم نیستند کسانی که سر خوشـبختی وتوفیـق خـود را داشـتن وجنـب وجـوش بحـساب آورده‌اند. عده ز یادی از مردمان جوانی ونشاط خود را تـا سـنین پیـری حفـظ می‌کنند وهر وقت که آنها را می‌بینید متوجه می‌شوید که هدف ونقشه‌ای تمـام همّ وغم آنها را به خود جلب کرده ودر واقع با عشق وعلاقه بدنبال اجرای نقشه وهدفی که هستند وبا تحریک وفعالیت هر چه کاملتری می کوشند تا نقشه‌های خود را یکی بعد از دیگری بـه مرحلـه اجـرا درآورنـد، خانـه مـی‌سـازند کتـاب می‌نویسند شعر می‌گویند راه می‌سازند روزنامه نشر می‌دهند سخنرانی می‌کنند و از این قبیل.

بقول گوردون بایرن، شور و نشاط را نبایـد بـا تظـاهر و هیـاهو، داد و فریـاد اشتباه کرد، چه بسیارند کسانی که در نهایت تحریک وجنـب وجوشـند ولـیکن صدایشان در نمی‌آید در سکوت فعالیت می کنند آتـشی کـه درونتـان مـشتعل است مهم است نه دودی که احیاناً از آن بیرون می‌زنـد. شـور و شـوق داشـتن وقتی که با تظاهر آمیخته نبود وفقط متوجه نقشه‌ای شد که در پـیش داریـم و موجب می‌شود که یکنواختی و ملال که خواه و ناخواه هرکاری پیش می‌آید بـر طرف گردد مشکلات یکی بعد از دیگری از پیش پای برداشته شود ونـشاط مـا زیادتر گردد.

به دلایل بالاست که داشتن شوروشوق وتحریـک را از عوامـل مهـم تـدارک

یک شخصیت قوی و جذاب می‌دانیم. پنجمین نکته‌ای که باید در مـورد کـسب یک شخصیت قوی بدان توجه داشت اینست که شخص باید فهم داشته باشد و منظورم از فهم اینست که بداند هر چیز بجای خویش نیکوسـت. روزی یکـی از مدیران معروف در معرفی یکی از همکاران خود گفت این مرد کسی اسـت کـه هر چیز را به موقعش می گوید. در یکی از کتابهای تورات نیـز آمـده اسـت کـه سخن و خاموشی هر کدام وقتی دارد. شاعر ما نیـز گفتـه: دو چیـز تیـره عقـل است، دم فرو بستن به وقت گفتن و گفتن به وقت خاموشـی. هـیچ بـرای شـما پیش آمده که بی‌اراده سخن انتقاد آمیزی به زبان آورده و بعد پشیمان شده بـا خود گفته باشید (کاشکی می‌توانستم جلو زبـانم را بگیـرم) در عـوض گـاه نیـز فرصت پیش می‌آید که با سخن خود کـسی را بـه کـار خیـری تـشویق کنـیم ولیکن این کار را نمی کنیم و بعد پشیمان شده با خود می گـوئیم (مثـل اینکـه زبان بکام نداشتم وگرنه می شد با گفـتن یـک کلمـه محبـت آمیـز جلـو فـلان جنایت را گرفت) فهمی که از آن در بالا حرف زدیـم در واقـع بـدان اسـتعدادی اطلاق می شود که شخص بدان واسطه می تواند خود را بجـای دیگـران بگـذارد وآنها را بفهمد وبه غمها وشادیها واوضاع واحوال روحی آنها پی ببر د. ما عـادت داریم که معمولاً از خودمان حرف بزینم وگاه خشم ومخالفت خود را نسبت بـه دیگران بنحوی بیان می کنیم و اگر مختصر همدردی با آنان می داشتیم به هیچ روی چنین رفتار نمی‌کردیم. بعبارت دیگر اگر بتوانیم خودمان را بجای دیگـران بگذاریم و شرایط آنان را درک کنیم کمتر پیش می آید که آنها را محکوم کنیم و یا بر ضد آنها آئیم و زبان به نکـوهش آنـان بـاز نمـائیم. اگـر بدانچـه در ایـن قسمت گفتیم عمل کنید خیلی زود به فهم وشعور شهرت پیدا خواهید کرد.

ششمین نکته که باید در مورد سلب یک شخصیت قـوی بـدان عمـل کـرد اینست که آماده کمک به دیگران باشید منظورم اینست که گاه در رفتـار خـود

با دیگران گذشته از حرف به عمل نیز احتیاج پیدا می کنیم قالب مردم احتیاج دارند وقتی که دچار مشکلی می‌شوند دیگران به کمکشان بشتابند وقتی که به مسئولیت خود در قبال مردم پی بردیم شخصیت ما رشد می کند وتوسعه می‌یابد. شرکت در غم دیگران غم‌های ما را سبک می‌کند وقتی که صادقانه شریک غم دیگران می‌شویم ویا با دست وزبان خود می‌کوشیم که از بار گرفتاریهای دیگران بکاهیم آنوقت است احساس می‌کنیم غم های خود را فراموش کرده‌ایم اگر نظری به دور وبر خود بیفکنیم ودر کار کسانی که شخصیتشان مورد ستایش ماست دقیق شویم متوجه می شویم که این شخصیت‌های جذاب معمولاً کسانی هستند که بیش از آنکه به کارهای شخصی خود بپردازند بفکر بر طرف کردن گرفتاریهای دیگرانند.

بالاخره هفتمین عامل سازنده یک شخصیت جذاب این است که قابل اعتماد باشیم. مردم باید یقین کنند که رازشان را می توانند با ما بگویند و ما نیز این راز را به دیگران نمی گوئیم، مردم باید اعتقاد پیدا کنند که می توانند به ما متکی باشند.

چگونه می‌توانید نظر دیگران را در مورد خود تغییر دهید

کسب اعتبار و شهرت شاید ۲۰ سال طول بکشد، اما در عرض ۵ دقیقه تمام آن از بین می‌رود؛ اگر بر روی این موضوع کمی دقیق‌تر فکر کنید، کارهایتان را طور دیگری انجام خواهید داد.

در حیطه شغلی نقطه نظر دیگران نسبت به شما جزء امور پراهمیت شناخته می شود. تاثیر اولیه در عرض چند ثانیه شکل می گیرد اما شایعات بی‌پایه و اساس آنچنان صدماتی را به آبروی شما می‌زنند که در بسیاری از موارد قابل جبران نمی باشند. آیا می دانید دیدگاه همکارانتان نسبت به شما چیست؟

ـ کی؛ من؟

آیا کسی در مورد شما انتقاد می کند؟ آیا کارفرمای شما در زمان ارزش‌یابی خدمه شما را سرزنش می کند؟ آیا دوستان در مورد خصوصیات اخلاقی شما چیزهایی می‌گویند؟ زبان جسمانی انسان‌ها، و یا تغییر در لحن صحبت کردنشان زمانی که به آنها می پیوندید تغییر می کند؟ شاید هم اصلاً اینطور نباشد و تنها تصور شما مبنی بر این اصل باشد.

اگر می خواهید نظر واقعی دیگران را در مورد خودتان بدانید باید از کسی سؤال کنید که واقعاً به او اعتماد داشته باشید و بدون هیچ‌گونه احساس

رنجشی آنها را تحلیل و بررسی نمایید.

شاید دیگران در مورد شما نظر درستی نداشته باشند، اما بهتر است به جای اینکه عرصه را به خودتان تنگ کنید و از دیدگاه‌های آنها آزرده خاطر شوید سعی کنید تا نقطه نظر آنها را نسبت به خودتان تغییر دهید. فقط باید به خاطر داشته باشید که برخورد و حرکات شما در اولین ملاقات و در همان ثانیه‌های ابتدایی است که نظر اصلی آنها را در مورد شما تشکیل می‌دهد.

در این قسمت ۸ تصور اشتباه که ممکن است در ذهن دیگران نسبت به شما به وجود آید به همراه راههای جلوگیری از آنها را برایتان آورده‌ایم.

- دست به کار شوید

۱. تصور می‌کنند شما تنبل هستید

- پیش قدمی‌کنید

درخواست واگذاری مسئولیت‌های بیشتری کنید و کمی بیشتر از ساعت مقرر کاری، در محل کار خود باقی بمانید. بدون توجه به برنامه‌کاری شما باید خود را طوری نشان دهید که سخت کوش‌تر از سایرین به نظر بیایید.

- کمالات خود را به نمایش بگذارید

رجز خوانی نکنید. از خودتان کمی‌خلاقیّت به خرج دهید تا شایعات بی‌اساسی که پشت سر شما وجود دارند، تبدیل به تشکر و قدردانی شوند. مردم از اینکه کسی از آنها تشکر و قدردانی کند لذّت می برند. می توانید چیزی شبیه به این بگویید:"از اعداد و ارقامی که در اختیار من گذاشتی واقعاً ممنونم، اونها به من در گزارشی که برای هیئت مدیره می‌نوشیتم جداً کمک کردند".

- مراقب حرکات جسمانی خود باشید

سعی کنید قوز نکنید و به دیوار کناری یا میز خود لم ندهید. پاهایتان را با یک فیگور مناسب از میز دور نگه دارید. با انرژی و اشتیاق کامل بر سر کار

حاضر شوید و توانایی رویارویی با کلیه فشارهای کاری را در خود تقویت کنید

۲. تصور می‌کنند شما آماتور هستید.

نحوه آداب و معاشرت خود را تغییر دهید

ادب و تواضع همه‌گیر می‌باشد. زمانی که شما با دیگران با احترام و ادب برخورد کنید؛ این امر کار را برای آنها مشکل می سازد که هر طور دلشان خواست بر روی شما قضاوت کنند، کارهایتان را به باد انتقاد بگیرند و در آخر به شما بی‌احترامی نمایند.

- انتقاد پذیر باشید

زمانی که بازخوردهای اجتماعی رفتارهایتان را دریافت کردید؛ لازم به رنجش نیست. با روی باز از انتقادها استقبال کنید و به آن دسته‌ای که برایتان سازنده است گوش دهید چرا که نشانه‌ای از بلوغ، کمال و حرفه‌ای بودن شما هستند.

- حرف دهان خود را مزه مزه کنید

برای اینکه توی دردسر نیفتید پیش از صحبت کردن به خوبی فکر کنید. بدون توجه به اینکه تا چه حد عصبانی هستید و یا اینکه کار دیگری تا چه اندازه نامرتب و پر اشکال است، خونسردی خودتان را حفظ کنید. مراقب حرف زدن خودتان باشید و دقت کنید که با چه کسی در حال صحبت کردن هستید.

- به جزئیات دقّت کنید

لباس‌های مرتب بر تن کنید و درست صحبت کنید. با خط مشی و زبان صنفی که در آن مشغول کار کردن هستید آشنایی پیدا کنید. برای جلسات رسمی‌آماده باشید و سعی کنید محل کارتان همیشه مرتب و سازمان یافته به نظر رسد

۳. تصور می‌کنند شما لوده‌ترین فرد هستید

- دهان خود را ببندید

شما به دفتر خود می روید تا کار کنید نه اینکه جوک تعریف کنید و دیگران را بخندانید. بعد از کار ساعت ها وقت دارید تا با همکارانتان در رستوران بنشینید و مسخره بازی درآورید. زمانی که همکارانتان شما را تحت فشار قرار می‌دهند تا آنها را سرگرم کنید توجه آنها را به شخص دیگری جلب کنید. "من امروز مخم برای تعریف کردن چیزهای جالب کار نمیکنه، چطوره تو امروز ما رو یک کمی بخندونی رامین." بدون اینکه کسی متوجه شود حواس آنها را از خودتان پرت کرده و شخص دیگری را مخاطب قرار دهید.

- کمتر بخندید

خیلی خوب است که شما به عنوان یک مرد مهربان و خندان شناخته شوید اما هر چیز اندازه‌ای دارد. زمانی که جمعی از همکارانتان در کنار هم جمع شده‌اند و مشغول خندیدن هستند و تمام محدودیت‌ها را پشت سر گذاشته‌اند خیلی راحت به آنها بگویید که کارتان زیاد است و باید به کار باز گردید.

- مرتب و منظم باشید

سعی کنید محل کارتان کاملاً حرفه‌ای به نظر برسد. کاریکاتورهای مضحک را از روی کامپیوتر خود پاک کنید و سعی کنید تعداد جوک‌هایی را که برای دوستانتان forward می‌کنید، به حداقل برسانید.

۴. تصور می‌کنند شما فقط در فکر مهمانی رفتن هستید

- اوضاع را آرام کنید

سعی کنید در مورد تجربیات خود در این زمینه با کسی گفتگو نکنید. اینکه تا چه ساعت از شب در بیرون از خانه می مانید و چه مقدار نوشیدنی میل می‌کنید چیزی نیست که همه باید در مورد آن بدانند. در ساعات کاری طوری

برخورد نکنید که تصور شود به مهمانی آمده‌اید و به اصطلاح در خانه خاله به سر می‌برید.

▪ جدی باشید

سعی کنید هیچ گاه دیرتر از زمان مقرر در سرکار خود حاضر نشوید مگر اینکه بخواهید دیگران از فعالیت‌های فوق برنامه‌تان باخبر شوند. به هرحال بهتر است همیشه گوش به زنگ باشید و نیروی خلاقیت خود را در زمینه‌های مختلف به کار گیرید

▪ از برنامه جلو باشید

یک لیست از کل کارهایی که باید انجام دهید تهیه کنید و هر چند وقت یکبار آنرا از نو چک کنید. برای اطمینان بیشتر زمان بیشتری را برای انجام کارهای مختلف در نظر بگیرید. هیچ کاری را معوق نگذارید. اگر زمان خود را به خوبی مدیریت کنید به راحتی قادر خواهید بود که تمام پروژه‌هایتان را پیش از زمان تحویل به اتمام برسانید و اصلاً مهم نیست که در طول مسیر ممکن است چه اتفاق‌های غیر منتظره‌ای رخ دهند

۵. تصور می‌کنند شما به اخلاقیات پایبند نیستید

▪ درستکار باشید

به پیشنهادهایی که می دهید دقت کنید. هیچ موقع به همکاران خود این نظر را ندهید که نتیجه تحقیق فرد دیگر و یا ایده‌های دیگران را سرقت کنید. هر ادعایی که در مورد مسائل مختلف می کنید باید دارای منبع موثق و اثبات شده باشد.

▪ درستی خود را ثابت کنید

از رهنمودهایی که شرکت برای کارمندهای خود در نظر گرفته پیروی کنید و هیچ گاه از دارایی‌های شرکت به نفع خود سوء استفاده نکنید. برای مثال

تماس‌های تلفنی راه دور را با استفاده از تلفنی که در اختیارتان قرار داده‌اند و استفاده‌های غیر مجاز از دستگاه کپی موجود در شرکت خط مشی شرکت را در مورد دریافت کردن هدیه از مشتری‌ها و فروشنده‌ها به خوبی مطالعه کنید تا هیچ گونه شک و شبه‌های باقی نماند.

- مسئول باشید

اگر اشتباهی از شما سر زد، آنرا بپذیرید. به جای اینکه بهانه جویی کرده و اشتباه را به گردن دیگران بیندازید مسئولیت کارها را به گردن بگیرید و در جبران آنها بکوشید.

- درست تصمیم بگیرید

اگر از شما درخواست شد تا کاری را انجام دهید که به نظر خودتان درست نمی‌آمد و در نهایت تاثیرات منفی بر روی آینده شغلی‌تان داشت می‌توانید به راحتی از انجام آن سرباز زنید.

- به انجمن‌های خیریه کمک کنید

در صندوق‌های صدقه پول بیندازید. پیشنهاد کنید که در شرکت یک گروهی تشکیل دهند و از آن طریق به نیازمندان و انجمن‌های خیریه کمک کنند و یا برای بانک‌های جمع آوری فرآورده‌های غذایی برای نیازمندان غذاهای فاسد نشدنی جمع کنند.

۶. تصور می‌کنند که شما در کارهای گروهی ضعیف ظاهر می‌شوید

- برخوردی دوستانه از خود نشان دهید

اسم‌های افراد را یاد بگیرید و در روابط خود از آنها استفاده کنید. در مورد علایق و توانایی‌های شغلی همکارانتان اندکی بیشتر اطلاعات جمع‌آوری کنید.

- به آنها اتکا کنید

از افکار شخصی دیگران کپی برداری نکنید تا هر کجا که لازم شد آنها را

بعداً به نفع خود به اتمام برسانید. هر زمان که می توانستید به همکاران خود در انجام کارهایشان کمک کنید و پس از این که کاری با موفقیت انجام شد از آنها قدردانی و تشکر کنید. زمانی که مقامات بالا از زبان همکارانتان شنیدند که کار کردن با شما برایشان لذت بخش است شما خود به خود به یک رهبر تبدیل می‌شوید.

▪ روی اهدافتان متمرکز شوید

چه دیدگاه همکاران نسبت به شما درست باشد چه اشتباه همین نظرها است که می‌تواند شما را به موفقیت نزدیک سازد و یا اینکه موجب شکست خوردن شما در زمینه شغلی گردد. از یکی از همکاران قابل اعتماد بپرسید که دیگران در مورد شما چه می‌گویند. این پرسش را می‌توانید با به جا آوردن مراتب از کارفرمای خود نیز بپرسید. شما می توانید انتقادات منفی را به نظرات مثبت تبدیل کنید. بسیاری از نظرات چند منظوره بوده و قابل تغییر می‌باشند. فقط باید به خاطر داشته باشید که نباید از آنها آزرده خاطر شوید.

تلاش کردن برای تغییر نظرات دیگران در مورد خود اصلاً به این معنا نیست که شما آنها را پذیرفته‌اید بلکه فقط تلاش می کنید تا کسانی که با شما در حال کار کردن هستند دید روشن تری نسبت به شما پیدا کنند. پس لازم نیست که سعی در تغییر شخصیت خودتان داشته باشید. بی‌ریا و درستکار باقی بمانید و همواره نسبت به ارزش‌هایتان پایبند باشید. و اگر تمام تلاش‌هایتان به بن بست رسید با یک نیروی جدید در یک کارخانه دیگر شروع به کار کنید.

۵. تصور می‌کنند شما مشتاق به جنس مخالف هستید

▪ با احتیاط عمل کنید

در مورد روابط جنسی خود لاف نزنید. بدون در نظر گرفتن اینکه تا چه حد دچار وسوسه شده‌اید سعی کنید هیچ‌گاه با همکاران، کارفرما، خدمه و ارباب رجوع بگو بخند راه نیندازید.

▪ رفتار خود را باز بینی کنید

حرف‌های مربوط به مسائل جنسی را به زبان نیاورید، جوک‌های دارای چنین محتوایی را برای یکدیگر نفرستید و در زمان کار، سایتهای پورنوگرافی را زیرورو نکنید.

تصور می‌کنند شما همیشه تأخیر دارید

▪ وقت شناس باشید

زودتر از خواب بلند شوید و جزء اولین کسانی باشید که وارد شرکت می‌شوند. با برنامه شغلی خود واقع بینانه برخورد کنید و زمان بیشتری به وجود آورید. اگر به طور مکرر از برنامه‌های زمانبندی شده عقب بمانید خیلی زود از شما انتقاد خواهد شد. تاخیر به عنوان نوعی بی‌احترامی محسوب می‌شود.

۱۵ روش برای تاثیر گذاری و متقاعد کردن دیگران

فکرش را بکنید که نیرویی داشتید که می توانستید هر کسی را که می‌خواستید متقاعد به انجام کارهای دلخواهتان می‌کردید. غیرممکن به نظر می‌آید؟

باید بگویم آنقدرها هم که فکر می کنید سخت نیست. افراد زیادی مثل رهبران یا فروشندگان با همین نیرو اموراتشان را می گذرانند. متدهایشان بسیار سرراست است.

وقتی قدرت این را ندارید که به دیگران حکم کنید و دستور بدهید، می‌توانید برای انجام این کار از راه‌های روانشناختی زیرکانه‌ای استفاده کنید. البته نیاز به یک برنامه ریزی دقیق و کمی‌سیاست دارید. ما می‌خواهیم راه‌هایی را به شما معرفی کنیم که با استفاده از آنها می توانید نظر دیگران را تغییر دهید

ـ زمینه سازی کنید و برنامه بچینید

قبل از تعیین مورد، خیلی مهم است که طبیعت و ذات فرد مقابلتان را بفهمید. این کار دو مزیت دارد:

۱. می‌توانید با آنها همدلی کرده و یک رابطه‌ی احساسی برقرار کنید.

۲. بهتر می‌توانید استدلالات خود را بیان کنید و به آنها ثابت کنید که نظرات شما درست‌تر از مالِ آنهاست.

بعد از آن از راه های زیر استفاده کنید.

- راه های متقاعد کردن دیگران

۱. اعتماد آنها را جلب کنید

مردم خود به خود در مقابل افرادی که می‌خواهند نظراتشان را تغییر دهند هشیارانه رفتار می کنند. به همین دلیل است که جلب اعتماد آنها یکی از مهمترین قدم‌ها می‌شود. باید به آنها ثابت کنید که فردی بی ریا و صادق هستید و نظرات مفیدی دارید. باید تسلط کامل روی صحبت‌های خود داشته باشید.

۲. نقطه‌ی مشترک پیدا کنید

افراد زیادی در مورد مسائل و موضوعات مختلف نقطه نظرات مشابهی دارند. به مخاطبین خود نشان دهید که افکار و ایده‌های شما با مال آنها سازگار است. باید خودتان را جای آنها بگذارید، نگرانی‌های آنها را بفهمید و نسبت به احساساتشان همدردی نشان دهید.

۳. خوب ساختار بندی کنید

هر بحث متقاعد کننده‌ای، چه یک سخنرانی باشد، چه یک مقاله باید ساختاری روشن داشته باشد. منظور از ساختار مناسب، تکرارها و جا گذاری‌ها است. وقتی دلایل اینکه چرا مردم باید به شما گوش بدهند را لیست کنید، مهمترین دلایل را برای آخر لیست بگذارید تا در مغز شنوندگانتان باقی بماند. مطالب مهم را چند بار تکرار کنید.

۴. هر دو جنبه را به آنها نشان دهید

هر دو جنبه‌ی مثبت و منفی نظراتتان را معرفی کنید. این کاری بسیار معقول است. ترفندی که اینجا باید بزنید این است که روی جنبه‌های مثبت بیشتر تاکید کنید. توضیح دهید که چطور جنبه‌های بد نظراتتان آنقدرها هم

بد نیستند و مزیت‌ها و فواید آنها بر جوانب منفی‌اش غلبه دارد. هیچوقت در مورد نقاط منفی آن دروغ نگویید چون اگر مخاطبین این مسئله را متوجه شوند که آنها را فریب داده‌اید از شما خشمگین خواهند شد. و هیچوقت دوباره به شما اعتماد نمی‌کنند.

۵. منافع شخصیشان را به آنها یادآور شوید

وقتی منافع شخصی افراد را از یک ایده به آنها توضیح دهید، شانس بیشتری برای متقاعد کردن آنها دارید. چون آنچه از این نظر گیرِ آنها می‌آید آن چیزی است که همه به آن فکر می کنند. برای انجام این مسئله ابتدا باید نیازهای مخاطبینتان را دریابید. توجه آنها را با گفتن نیازهایشان جلب کرده و به آنها بگویید که چور می‌توانید آنها را راضی کنید.

۶. به نفس آنها بپردازید

به این کار چاپلوسی و تملق استراتژیک هم می گویند. تحسین کردن کار دیگران اگر درست انجام شده باشد. چیزهایی را پیدا کنید که مخاطبینتان به آن افتخار می کنند، چه مربوط به استعدادهایشان باشد و چه مشغولیاتشان. وقتی شما افراد را تحسین می‌کنید، نشان می‌دهید که توانایی‌های آنها را شناخته‌اید. با این کار آنها میل بیشتری به شنیدن حرفهایتان خواهند داشت.

۷. از مراجع استفاده کنید

همه افراد متخصص را دوست دارند. اگر کارشناسی چیزی در مورد موضوعی بگوید، حتماً حرف درستی زده است. حرف های خود را با حرف های متخصصین و کارشناسان مربوطه تطبیق دهید.

۸. رضایت و موافقت عمومی را کسب کنید

اکثر افراد تحت تاثیر کارهای دیگران هستند. کاری که باید بکنید این است که نشان دهید افراد بسیاری حرفتان را قبول دارند. مثال‌هایی بزنید که چطور ایده‌ها و نظراتتان جاهای دیگر کاربرد خوبی داشته است.

۹. زمانبندی خوبی داشته باشید

برای خوب زمانبندی کردن نیاز به حس ششم دارید. هیچوقت موقعی که افراد زیر استرس و فشارهای روحی هستند سراغشان نروید. وقتی سراغ آنها بروید که راحت بتوانند به حرفهایتان گوش دهند.

۱۰. منحصر به فرد باشید

این یک قانون است، هر چیزی که تک‌تر و منحصر به فردتر است، قیمت بالاتری هم دارد. خودتان و ایده‌ها و نظراتتان را منحصر به فرد و تک نشان دهید. با این کار شنونده‌هایتان بیشتر خواهند شد. این کار را می توانید با نشان دادن اینکه اطلاعات و معلومات زیادی در مورد مسئله دارید انجام دهید.

۱۱. بی پروا باشید و اعتماد به نفس داشته باشید

ممکن است همه جا برای انجام هر کاری این توصیه را شنیده باشید. بله، چون واقعاً مسئله‌ی مهمی‌است. شما خود باید به عقاید و نظراتتان ایمان داشته باشید تا بتوانید دیگران را هم متقاعد به قبول آنها کنید.

۱۲. جالب و دلچسب باشید

وقتی با یکنواختی صحبت کنید، کم‌کم شنونده هایتان را از دست خواهید داد. باید با انرژی و جالب صحبت کنید، نشان دهید که خودتان هم از نظراتتان به هیجان آمده‌اید.

۱۳. معقول باشید

مردم دوست دارند معقول جلوه کنند، پس روی منطقشان کار کنید. منطق در کار بسیار مهم است. سخنرانیتان باید قالبی معقول داشته باشد.

۱۴. سیاست به خرج دهید

با شنوندگانتان همان طوری باید رفتار کنید که دوست دارید با شما رفتار شود. با تُن مناسب صحبت کنید و سر آنها داد نکشید و صدایتان را هرگز بالا

نبرید. مهمتر اینکه، کاری نکنید که احساس نادان بودن به آنها دست دهد. به یاد داشته باشید که شما می‌خواهید با آنها گفتگو کنید نه مشاجره. احترام گذاشتن به مخاطبینتان نباید فراموش شود.

۱۵. فروتن باشید

کسی افراد خودخواه و مغرور را دوست ندارد. حتی اگر بدانید و مطمئن باشید که نظر شما بهترین است، اگر خودبین و خودخواه باشید دیگر کسی به حرفهایتان گوش نخواهد داد. هیچ‌وقت هم فکر نکنید که خیلی زود موفق به متقاعد کردن آنها خواهید شد، واقع بین باشید و همیشه این احتمال را بدهید که شکست بخورید.

- پس انداز کنید...

یکی از موفق‌ترین سیاست مداران، اندرو یانگ، می گوید:"تاثیر گذاری مثل یک حساب پس انداز است. هرچه کمتر از آن بردارید، سود بیشتری رویش می‌آید." بدانید که قدرت خود را کجا و چطور استفاده کنید. با کمی تمرین خواهید توانست که خیلی خوب تصمیم گیریهای افراد تاثیر گذاشته و آنها را متقاعد کنید.

به حرفهایتان گوش نخواهد داد. هیچ‌وقت هم فکر نکنید که خیلی زود موفق به متقاعد کردن آنها خواهید شد، واقع بین باشید و همیشه این احتمال را بدهید که شکست بخورید.

مراحل تغییرات شخصیتی

برخی از نظریه‌پردازان روانشناسی معتقدند رشد در تمام طول زندگی انسان‌ها ادامه دارد. به نظر اینان رشد شامل هشت مرحله می‌باشد و در هر یک از این مراحل، انسان با بحران‌های خاصی روبه‌روست که رفع یا عدم رفع آنها می‌تواند بر روی شخصیت هر فرد اثر مثبت یا منفی داشته باشد. به عبارت دیگر هر مرحله شامل دو قطب است و شامل دو تجربه عاطفی مخالف هم می‌شود و راههای مختلف تکامل از دیگران را مشخص می‌نماید.

ـ این هشت مرحله عبارتند از:

الف) مرحله اعتماد در برابر بی‌اعتمادی (بدو تولد تا یک سالگی)

کیفیت زندگی نوزادی شامل عشق، محبت، توجه، لمس و نوازش و غیره و کلاً روابط بین نوزاد و مادر تأثیر مستقیمی بر احساس اولیه کودک در مورد اعتماد یا عدم اعتماد وی به محیط بر جای می‌گذارد. حال چنانچه کیفیت روابط مادر و کودک غیر کافی باشد امکان به وجود آمدن عدم اعتماد به محیط در کودک پیدا شده و به احتمال زیاد تا دوره‌های بعدی زندگی نیز ادامه می‌یابد.

ب) مرحله خودمختاری در برابر شک و تردید (۳ - ۲ سالگی)

در این دوره کودک سعی در ابراز وجود دارد و اگر در تلاش برای ابراز وجود در خانواده با شکست روبه‌رو شود احتمال دارد قدرت اتکا به خود را از دست

بدهد. این حالت زمانی پیش می‌آید که والدین شدیداً مستبد باشند و کودک را همواره کوچک شمارند.

باید دانست که نتایج هر مرحله به مراحل دیگر انتقال می‌یابد. یعنی کودکی که در مراحل اول احساس اعتماد در او ایجاد شده است، در مرحله دوم به مراتب آسان‌تر می‌تواند به اتکا به خود برسد تا کودکی که در مرحله اول دچار احساس بی‌اعتمادی شده است.

ج) مرحله ابتکار در برابر احساس گناه (۵ - ۴ سالگی)

طی کردن موفقیت‌آمیز مراحل قبلی به کودک امکان می‌دهد تا در این مرحله حس کنجکاوی خود را برای کشف مجهولات به کار اندازد و صاحب ابتکار شود. والدین در برابر برخی کنجکاوی‌های کودک مقاومت کرده و کودک با کلمه «نه» آشنا می‌شود. تخلف از امر و نهی والدین چه در عالم خیال و چه در عالم واقعیت، سبب پیدایش نوعی احساس گناه شده و «وجدان اخلاقی» را در کودک پی‌ریزی می‌کند. چنانچه در این مرحله والدین بیش از اندازه کودک را از انجام امور نهی کنند، احساس گناه شدیداً در کودک رشد کرده و مانع بروز اعمال کنجکاوانه او شده، نهایتاً ممکن است جرئت دست زدن به کارهای عادی نیز از کودک سلب گردد و بالعکس. در حالت عکس یعنی آزادی بی‌حد و حصر کودک دارای وجدان ضعیفی بوده و از انجام بسیاری از اعمال خلاف قوانین اجتماعی روگردان نیست.

د) مرحله سازندگی در برابر احساس حقارت (۱۱ - ۶ سالگی)

در این مرحله انسان مایل است مسائل مختلف را یاد گرفته و با کمک دیگران به مرحله عمل در آورد. لیکن برای چنین سازندگی به مواد اولیه و ابزار و نیز توجه و تحسین دیگران احتیاج دارد. حال اگر چنین توجه و تحسینی به کودک نشان داده نشود، احساس حقارت در او به وجود خواهد آمد. در این

سال‌ها، مربیان باید برای هر یک از کودکان شرایط یا موقعیت‌هایی را فراهم آورند تا آنان در انجام اعمال گوناگون به موفقیت‌هایی نایل شوند. به همین دلیل باید مربی بکوشد تا از پیدایش هر نوع احساس عدم توانایی در کودک جلوگیری نماید. به منظور رسیدن به این هدف هر مربی باید از توانایی‌ها و استعدادهای موجود در شاگردان خود آگاهی داشته و محیط آموزشی را به نحو مطلوبی کنترل نماید.

ه) مرحله احساس هویت در برابر آشفتگی

این مرحله مشخص‌کننده حالت فرد در دوران بلوغ است. در این مرحله نوجوان به علت بحران بلوغ و تغییرات جسمانی و روانی، بیشتر احساس سرگشتگی عدم تعادل و عدم همبستگی درونی می‌نماید. مشکل اساسی در این مرحله از رشد، دستیابی به احساس هماهنگی و وحدت درونی است. نوجوان در بحران‌های عاطفی تلاش می‌کند تا اعتماد به نفس یافته و در زندگی به اصطلاح بازنده نشود. چنانچه نقش اجتماعی نوجوان در این مرحله روشن نشود، او دچار سردرگمی‌و تزلزل نقش گردیده و دوران بلوغ وی طولانی‌تر می‌شود. لیکن چنانچه وی بتواند هویت خود را کشف و نقش اجتماعی خود را پیدا کند، به هماهنگی و وحدت شخصیتی دست می‌یابد.

و) مرحله نزدیکی در برابر کناره‌گیری (دوره جوانی):در صورت گذر از مرحله نوجوانی، در این مرحله جوان مشتاقانه سعی دارد تا با دیگران رابطه‌ای صمیمانه برقرار نماید. عدم توفیق در ایجاد صمیمیت با دیگران، احتمالاً فرد را به سوی انزواطلبی و کناره‌گیری از مردم سوق می‌دهد که خود از نظر روانی و اجتماعی حالتی نابهنجار محسوب می‌شود.

ز) مرحله مولّد بودن در برابر عدم تحرک (دوره میانسالی)

تحرک و جنبش در این دوره مبنای خلاقیت و مولد بودن و علاقه به

فعالیت‌هایی است که اثر آن به نسل بعد نیز منتقل می‌شود. عدم تحرک فرد عاملی به سوی دلزدگی و بی‌تفاوتی است.

ح) مرحله انسجام در برابر یأس و نومیدی (دوره پیری)

در این مرحله انسان موفق کسی است که رضایت خود را از زندگی، با وجود ضعف تدریجی نیروهای بدنی و افزایش احساس اتکای به دیگران حفظ کند. از سوی دیگر، به وجود آمدن احساس یأس یا عدم رضایت از خود و آنچه که انجام داده است، باعث خواهد شد که شخص به سوی نومیدی و احساس پوچی در این دوره سوق داده شود.

در این نظریه تأکید بر حرکت انسان‌ها به سوی خارج است. یعنی از مادر به خانواده و از خانواده به همسایه و از آنجا به محیطهای ناآشنا و از آنجا به مردم مختلف. بنابراین دست‌اندرکاران محیطهای آموزشی و امر آموزش و نیز پدر و مادران باید از تغییراتی که در دانش‌آموزان در مراحل مختلف رشد روی می‌دهد آگاه باشند. این نکته بخصوص در مرحله نوجوانی (مرحله پنجم) که در این دوره، نوجوان درگیر شناخت فردیت خود و واکنش‌های اجتماعی است اهمیت فزون‌تری می‌یابد.

گره‌های درونمان را باز کنیم.

ـ نوع نگرش:

هر کدام از ما با بینش و دیدگاه خاص خودش به جهان و اتفاقات آن می‌نگرد و هرکس هم فکر می‌کند که دیدگاه خودش بهترین و درست‌ترین است. مثلاً وقتی کسی با ما حرف می‌زند که نظر و عقیده‌ای متفاوت از ما دارد، با او مخالفت می کنیم و سعی بر آن داریم که درستی عقیده خودمان را ثابت کرده، حرفمان را به کرسی بنشانیم. اگر شما هم مانند بعضی از مردم اینطور هستید و از طرفی نمی‌خواهید این‌گونه رفتار کنید، مطالب خوب و مفیدی را در این جا آورده‌ایم که می‌توانند به شما و افرادی چون شما کمک کنند.

ـ برای حل مشکل از نوشتن استفاده کنید.

درباره یک حادثه که خود و دوستانتان شاهدش بوده اید. مطلبی بنویسید و دیدگاه‌ها و برداشت‌های خودتان و دوست‌تان را در آن بگنجانید. اگر بتوانید سخنان گوناگون را کنار هم قرار دهید، دیگر آنقدر در پی اثبات درستی یا نادرستی آنها برنخواهید آمد. زمانی که ما با کسی صحبت می‌کنیم و به مخالفت با او برمی خیزیم، موضوع مورد تعارض، نه خود حادثه یا موضوع بلکه باورها، برداشت‌ها، نگرش‌ها و نظرات ما راجع به مطلب و حواشی آن هستند که بحث و تعارض بین ما را شکل می‌دهند. به خاطر داشته باشید که احساسات هر کس متعلق به خود اوست و هیچ قانونی نیست که بگوید طرف مقابل شما مثل خودتان احساس و تجزیه و تحلیل کند.

پس مسئول و مالک احساسات خودتان باشید و کس دیگری مجبور نیست مانند شما فکر کند و در ضمن حق ندارد که باورهای خودش را بر شما تحمیل نماید. روش تفکر و احساس کردن او به یک شکل است و شما نیز طرز تفکری را برگزیده‌اید که منحصر به خودتان است. آن موضوع، حادثه، رفتار یا هرچیز دیگری می‌تواند گستره وسیعی از تلقیات و برداشت‌ها را شکل دهد که هر کسی گزینه ویژه‌ای را برای خود انتخاب می‌کند. باید در فکر کردن مراقب باشید تا در میان خیل انبوه این برداشت‌ها و ایده‌ها، از محور اصلی به حواشی مطلب سوق پیدا نکنید.

ـ فکر همه را می‌خوانم.

تعارض ها و عقاید مبهم و گنگ ما راجع به افراد فقط هنگام گفتگو یا بر سر یک موضوع دیگر بوجود نمی‌آیند. معمولاً بسیاری از ما فکر می‌کنیم که از مقاصد و نیات دیگران باخبریم و می‌دانیم که می‌خواهند با ما چه کار کنند و چه رفتاری نشان دهند. به واقع آن چه که ما به تمامی‌درباره اش می دانیم، نه رفتار دیگران بلکه واکنشی است که در مقابل رفتار او نشان داده‌ایم.

بدانید که ممکن است آن فرد اصلاً قصد نداشته به شما توهین کند، ناراحت تان کند، یا تحت فرمان خودش بگیرد. در این جا کمی‌هم به رفتار خودتان دقت کنید. بله شما منظور بدی نداشته اید ولی نیت خوب، به تنهایی برای عکس العمل خوب طرف مقابل کافی نیست. شاید رفتار شما به قدر کافی تاثیرگذار یا مناسب نبوده و نتوانسته در مخاطب تان احساسی مثل احساس مطبوع تجربه‌های مشابه ایجاد نماید.

ـ به جای اعتراض‌کردن، درخواست کنید.

مسئله سوم اینست که برای پرهیز از تعارض و تنش به جای اعتراض کردن، درخواست کنید. اینطور بدانید که هر اعتراضی در واقع تقاضا و درخواستی

است که به شکلی نامناسب و نازیبا بیان می شود. زمانی که ما در موقعیتی دشوار قرار می گیریم که نیازهایمان برآورده نمی‌شوند و حس می کنیم که عاجز و درمانده‌ایم، اعتراض می کنیم و به سرزنش دیگران برمی‌آییم.

دفعه بعد که خواستید اعتراض و شکایت کنید، کمی‌صبر کرده به خود بگویید «خب من از این شرایط ناراضی‌ام، ولی اگر این اوضاع تغییر می کرد و بهتر می شد آن وقت چه؟ حالا این تغییر چه باید باشد؟ آن عامل موثر را بیابید و از کسی که مسئول آن امر است درخواست کنید تا این تغییر و اصلاح انجام شود. به خاطر بسپارید که اعتراض کردن یا درخواست کردن از شخصی که مصدر آن کار نیست، گره‌ای از مشکلات شما باز نخواهد کرد.

ـ مهارت ارتباطی

مواقع دیگری هم هستند که این تعارض و تنش ها به دلیل نبودن مهارت ارتباطی کافی یا رد و بدل شدن سخنان گنگ و دو پهلو پدید می آیند. گاهی پیش می‌آید که می‌خواهید حرفی بزنید، ولی انگار کلمات در مغزتان چرخ می خورند و نمی توانید کلمه‌ای که مناسب است را پیدا کنید. نمی توانید حرف بزنید و انگار که دهانتان را از خمیر پرکرده باشند، ساکت مانده اید. در بسیاری از این حالات ما از ترس واکنش های طرف مقابل حرف نمی زنیم و به واقع می‌ترسیم که او از حرفمان ناراحت و خشمگین شده ما را سرزنش کند.

در این مواقع از همان جاییکه زبانتان گیر کرده شروع کنید. مثلاً اینطور بگویید که:«می خواهم چیزی بگویم ولی می ترسم که....» در این حالت شما ترس و آسیب پذیریتان را به مخاطب می‌گویید و تعجب خواهید کرد که چقدر این روش تاثیرگذار است و میزان پذیرش او برای گفته‌هایتان را بیشتر خواهد نمود. علاوه بر این کلمات صادقانه‌ای که شما بر زبان می‌رانید به راحتی قفل زبانتان را خواهند شکست و قادر خواهید شد که آن حرف مهم را به گوش مخاطب برسانید.

ـ مطمئنید که خودتان مقصر نیستید؟

اگر به مشکلی اعتراض می کنید، ممکن است خودتان هم در پدید آمدنش مقصر باشید. معمولاً پذیرش این مسئولیت کار دشواریست و مردم ترجیح می دهند که تقصیر را برگردن این و آن بیندازند و بگویند که «اگر او توجه می‌کرد....»، «فقط لازم بود که او...»، «کارمندان آن بخش آنقدر تنبلند که...» آماده پذیرش این مسئولیت باشید و کاری کنید که اشکال موجود هرچه زودتر برطرف گردد.

ـ خود و دیگران را ببخشید.

مسئله مهم و آخر اینست که خود و دیگران را ببخشید. اشتباه نکنید، بخشیدن به معنای این نیست که شما به طرف مقابل حق مسلم خطاکاری و سهل‌انگاری می‌دهید. نه، این عمل درونی فقط خشمتان را فرو می‌نشاند و به هیچ وجه مهر تایید بر کار آنها نیست. علاوه بر بخشیدن دیگران، بخشش خود نکته مهمتری است. بدانید که اگر نتوانید خودتان را ببخشید از خطای دیگران هم نمی‌توانید بگذرید. نباید هنگامی‌که مرتکب اشتباه می‌شوید، خود را تا ابد گناهکار بدانید.

این خطا را نه یک گناه بلکه یک تجربه تلقی کنید. هر کسی هرقدر هم که در کارش ماهر باشد، نمی‌تواند از همه اشتباهات اجتناب کند. به جای این که تا مدت‌ها نزد خود شرمسار باشید و با احساس گناه و با ترس ارتکاب مجدد به خطا، سرکارتان حاضر شوید، نکات ارزشمند آن تجربه تلخ را به خوبی بیابید و از آنها بیاموزید. اگر همان روش اول را در پیش گیرید، مطمئن باشید که باز هم اشتباه خواهید کرد.

ـ نتیجه

تمامی تعارضات بیرونی از تعارض های درونی سرچشمه می گیرند و اگر به درستی مدیریت نشوند، به کشمکش های درونی دیگری منتهی خواهند شد.

علت اصلی شکل گیری درگیری‌های بیرونی مهارت‌های ضعیف هوش هیجانی و برقراری ارتباطات اجتماعی است که با خلق پیش داوری، احساسات گنگ و مبهم و ناپیدایی مرز حقایق و تصورات، رفتارهای نابهنجاری را سبب می شوند. شخصی که رفتار نابجا و غیرمنطقی از او سرزده، سرزنش و تنبیه می‌شود و چون علت این شکست کوچک یا بزرگ را نمی‌داند، ریشه کشمکش‌های درونی‌اش نیز تقویت می‌شوند و... این سیکل معیوب ادامه خواهد داشت. پس گره‌های کوچک درون را پیش از آن که به چرخه معیوب گره‌های بزرگتر درآیند، باز کنید.

ـ شخصیتی افسانه‌ای داشته باشید

آیا مایلید که شخصیتی افسانه‌ای داشته باشید؟!

یک شخصیت سالم و افسانه ای که زندگی سرشار از موفقیت و خوشبختی داشته باشد، چگونه آدمی‌است؟

ممکن است برای شما تنها یک رویا باشد، اما دست برداشتن از عادت‌های نادرست و اندیشه‌های اشتباه یک افسانه و رویا نیست. برای آن که انسان موفق و خوشبختی باشید و از تمام استعدادهای خود استفاده کنید، تنها کافی است که اراده کنید و تصمیم بگیرید. یک شخصیت سالم، در تمام جنبه‌های زندگی‌اش توانایی خلاقیت و انجام کارهای جدید را دارد و نمی‌توان آن را به شغل های خاص، موقعیت های اجتماعی ویژه و یا تحصیلات بالایی محدود کرد. باید هنگامی‌که به نمونه‌ایی این چنین برخوردید رفتارش را زیر نظر بگیرید در حالات و عاداتش دقیق شوید ببینید چه خصوصیات بارزی دارند، آیا در نهایت به نتایج که من رسیده‌ام، دست می‌یابید؟ در بررسی چند نمونه‌ی افسانه‌ای به این نکات مهم رسیدم که آنچه در درجه‌ی اول اهمیت بود، این است که شاهد کسی بودم که همه چیز زندگی را دوست دارد. و تقریباً آماده ی انجام دادن هرکاری هست.

او مشتاق زندگی بود و هر آنچه را که می‌خواست از زندگی طلب می‌کرد. پیک نیک، فیلم، کتاب، ورزش، شهر، مزرعه، حیوان، کوه و تقریباً می‌توان همه چیز را دوست دارد. وقتی در کنارش بودم از آه و ناله، گله و شکایت و نق زدن و افسوس خوردن خبری نبود، اگر باران می بارید، او دوست داشت. اگر هوا گرم بود و یا در ترافیک گیر می کردیم به جای غرغر کردن، بحث خوبی را مطرح می‌کرد و با هم گپ می‌زدیم. از ظاهر و قیافه‌ی خود راضی و خشنود بود. تلاش کاذبی برای این که با آراستن معایب ظاهری خودش را بپوشاند، انجام نمی‌داد. سالها زندگیش را پیگیری کردم همیشه خشنود و خرسند بود و هرگز در آرزومندی به سر نمی برد. او همانند کودکی دنیا را بدون ظواهرش پذیرفته بود و از گردش روزگار لذت می‌برد.

به سادگی با شرایط روزگار سازگار است و توانایی عجیبی در پذیرفتن و لذت بردن از همه چیز را دارد. اگر از او می‌پرسیدم:چه چیزی را دوست نداری؟ جوابی برای من نداشت. اگر زیر باران باشد طبعش به او اجازه نمی داد که از آن بگریزد زیر آن را بسیار زیبا و اعجاب‌انگیز می‌دانست و بهانه‌ای بود برای شکر خدا و آن را جزیی از زندگی می‌دانست.

اگر شرایط بدی پیش می‌آمد مثل بیماری، سیل، زلزله و... آنها را با آغوش باز نمی پذیرفت اما از طرفی هم حاضر نبود یک لحظه وقت خود را صرف شکوه و شکایت کند. اگر وضعیت بدی باید برچیده شود، با تمام قوا برای ریشه کن کردنش تلاش می کرد. احساس گناه نمی‌کرد و پذیرفته بود که همه‌ی ما جایزالخطا هستیم و سعی زیادی داشت تا از رفتارهایی که او را از سازنده بودن، باز می‌دارد، بپرهیزد. هرگز خود را برای گذشته‌ها ملامت نمی‌کند و گریه و زاری سر نمی دهد. به این نتیجه رسیده است که پشیمان شدن از گذشته نه تنها چیزی را عوض نمی‌کند بلکه باعث می‌شود که تصویری که هر شخص از خودش در ذهن دارد، ضعیف و ناتوان شود. تنها درس عبرت گرفتن

از سختی‌های گذشته است که در وضعیت ما در آینده تأثیر مثبت و سازنده می‌گذارد. او در شرایطی که افراد عادی از کوره در می‌روند، تنها به لبخندی اکتفا می‌کند و با عوض کردن موضوع به آرامی و خونسردی از آن می‌گذرد. او یک صافی بسیار قوی در ذهن داشت که از ورود احساسات نامطلوب به ذهنش جلوگیری می‌کرد و به همین دلیل است هرگز قربانی احساسات و هیجانات منفی نمی‌شود.

آن طور نبود که همیشه خونسرد و بی‌تفاوت باشد اما هرگز مایل نبود که یک لحظه از زمان حال را به خاطر اتفاقاتی که در آینده می‌افتد و هیچ کنترلی بر آنها نداریم، از دست بدهد. او هرگز دنبال تأیید و تحسین دیگران نیست به اثر تشویق آگاه است اما این گونه نبود که از هر فرصتی از مردم برای خود احترام و تکریم بخرد. بسیار ساده و صادق و بی تکلف بود و هرگز در گفتارش کلماتی را به کار نمی‌برد که سبب خشم مخاطبین باشد. او به آرامی‌با آداب و رسوم کلیشه شده که برای بسیاری از مردم حائز اهمیت است، مخالفت می‌ورزد. او مخالف سرسخت غیبت و صحبت کردن درباره مردم بود. وقت خود را صرف ارزیابی زندگی مردم نمی کرد و به جای آن که درباره ی مردم صحبت کند، با مردم صحبت می‌کرد و چنان درگیر زندگی خودش بود که اصولاً وقتی برای کارهای بی‌ارزش نداشت.

او سرشار از انرژی و شور زندگی بود. عشق و اشتیاق این انرژی بی پایان را در او به وجود آورده بود. ساعت کمی‌را به خواب و تنبلی اختصاص می داد. او قادر بود احساسات مخرب را دفع کند و برعکس به هیجانات سازنده سرعت می‌بخشد. هرگز از این نمی‌ترسید که کارهای خود را برای دیگران توجیه کند و برعکس اصلاً آزرده خاطر نمی شد که چرا فلانی مطابق میل من عمل نکرده است. مردم را هر طوری که بودند می‌پذیرفت بسیار ساده و بی‌ریا بود و هرگز تلاش نمی‌کرد که دیگران را تحت تأثیر خودش قرار دهد و یا برای خوشایند

آنها لباس خاصی بپوشد. سعی نمی کرد دیگران را متقاعد کند که حق با اوست
در جواب مخالفت دیگران می گفت:«مسئله‌ای نیست، ما صرفاً با هم متفاوتیم.»
او به راستی زندگی می کند و شادمانی پاداش اوست. باور کن که خیلی سخت
نیست. تصمیم بگیر از همین حالا از لحظه های زندگیت استفاده کنی و او را
سرمشق خود قرار بده!

چه طور، فوراً مورد علاقه واقع شویم !

از دوران کودکی وقتی که برای جلب توجه دیگران از نرده‌ی تخت بالا می‌رفتیم، تا زمانی که سوار بر ابری به سوی ماورای این دنیا پرواز می‌کنیم، می خواهیم مورد علاقه باشیم. بچه‌ها به آن« محبوبیت» می گویند، در حالی که بزرگ‌ترها آن را« قدرت جاذبه یا «توان رهبری» می خوانند. نسل های مختلف، نمی‌توانند بر سر انتخاب نامی‌برای آن با هم توافق داشته باشند، ولی همگان با مفهوم آن آشنایند و همه به دنبال آن در تکاپو هستند.

با بیان ساده تر، این همان کیفیت ممتازی است که باعث می شود مردم شما را دوست داشته باشند و بخواهند امروز، فردا و برای همیشه جزئی از دنیای شما باشند. در بخش قبل، به روش هایی اشاره شد که با استفاده از آنها همه را جذب کرده و رابطه ای دوستانه با آنها برقرار کنید.

در این جا به چند فن دیگر می پردازیم که با بکارگیری آنها می توانید در هر جایی که قدم می‌گذارید آن جا را به وجود خود روشنی و گرما بخشید و گل لبخند را بر لبان هر کسی بنشانید.

خود را به جای مخاطب تان قرار دهید

به این نوع عملکرد که لبخند بر لب همه می نشاند توجه کنید. وقتی با کسی حرف می‌زنید، وانمود کنید که گوینده نیستید، بلکه شنونده‌اید.

در این صورت تصور خواهید، کرد شنونده در حالی که شما با او حرف می زنید چه احساسی دارد و به چه چیزی می اندیشد ؟ و بعد، در فرصتی مناسب، ازدید شنونده‌ی خود حرف بزنید. این روش را امتحان کنید ! خواهید دید که بدخلقی به لبخندی شیرین و بی حوصلگی به اشتیاق، و نه به آری تبدیل می‌شود !

ـ راهکار ۱

خودر ابه جای مخاطب تان قرار دهید

از حال به بعد، همه چیز را با گوش شنونده ی خود بشنوید و هر زمانی که مناسب دانستید، حرف های تان را از دید او بیان کنید. مثلاً فرض کنید می خواهید ازیک مأمور پلیس، نشانی هتل تان را بپرسید. به جای این که بگویید :ببخشید، می‌توانید به من بگویید،هتل میدل تاون کجاست ؟

با روش «خود را به جای مخاطب تان قرار دهید. »

به او بگویید :« می‌دانم این کارمربوط به شما نمی‌شود، ولی لطف کنید و نشانی هتل میدل تاون را به من بدهید ؟»

و یا بگویید :« شرط می بندم، از این که همه از شما سؤال می کنند،خسته شده‌اید، ولی آیا ممکن است نشانی... ؟»

خواهید دید، نه تنها پاسخ شما را با لبخند میدهد. بلکه نشانی دقیق و کامل را به شما خواهد داد.

ـ کمی بیشتر نگاه کنید

با این روش شادی بیشتری را در خود و کسی که به تازگی با او آشنا می‌شوید، ایجاد می کنید. بعد از اتمام حرف های تان قبل از آن که زاویه‌ی دیدتان را تغییر دهید، یک یا دو ثانیه بیشتر به چشمان آن شخص نگاه کنید. او سنگینی نگاه شما را روی خود احساس و به شما نگاه می کند. هر دوی شما

احساس هیجان می‌کنید. این کار مانند یک نئون چشمک زن عمل می‌کند که روی آن نوشته :« ما واقعاً یکدیگر را درک می‌کنیم، به عقیده‌ی من تو فرد خاصی هستی.

ـ کمی بیشتر نگاه کنید

برای این که لحظات یکنواخت را به دقایقی استثنایی تبدیل کنید، با هر کسی که حرف می‌زنید، سعی کنید، تماس چشمی‌خود را کمی‌طولانی‌تر کنید.

تشکر با شرح و تفصیل

یکی از روش‌های تسخیر قلب دیگران این است که علت تشکر و قدردانی خود را بیان کنید. بهترین راه تشکر (و القای معنای واقعی آن) این است که بگویید چرا سپاس گزارید. علت تشکر خود را کمی شاخ و بر دهید. مثلاً، من وقتی از هواپیما پیاده می‌شویم، به این شکل از مهماندار تشکرمی‌کنم، «متشکرم، رسیدگی و غذا دادن به این همه مسافر واقعاص کار سختی است.» و یک لبخند زیبا و پاسخ :« خواهش می‌کنم. هیچ مسئله ای نیست.» پاداش شما در برابر توصیف قدردانی تان خواهد بود.

ـ راهکار ۲

تشکر با شرح و تفصیل

قبل ازتشکر، علت بیان قدردانی‌ام را درنظر می‌گیرم و اگر لازم بود آن را مطرح می‌کنم.

تنظیم زبان

برای این که به جای جیجه دار کردن احساسات کسی، او را درک کنید، یا به جای شکست خوردن در حرفه ای، موفق شوید، باید به تفاوت‌هایی که میان روش‌های صحبت کردن زنانه و مردانه وجود دارد توجه کنید. این تفاوت ها باعث سردرگمی‌مردان و آشفتگی زنان می‌شود. برای کاهش این آشفتگی در این جا به چند قانون کوتاه اشاره می‌کنیم.

ـ راهکار ۳ (برای مردان)

ـ همیشه، وقتی با زنان صحبت می‌کنید..

ـ هر کار یا درخواستی را، با جملاتی ملایم مطرح کنید،مثل :« می‌شود، خواهش کنم که... ؟» آیا ممکن است که.. »

ـ صحبت های عقلانی و منطقی را به حداقل برسانید و سعی کیند احساسی برخورد کنید، مثل: «خوشحالم که/ واقعاً متأثر شدم که/ ناراحت شدم/ مشتاقم که... »

ـ برای این که درباره ی موضوع مورد بحث نظر او را جویا شوید، در پایان جملات خود از عباراتی مثل :« تو چه طور ؟» و «تو چه فکر می کنی ؟ »، استفاده کنید.

ـ حتی گاهی کلمه‌ی «متأسفم» را به حرف‌های خود اضافه کنید.

ـ راهکار ۴ (برای زنان)

ـ طرف صحبت خود رادر نظر بگیرید

ـ همیشه در هنگام حرف زدن با مردان :

ـ صدای خود را پایین بیاورید، حاشیه نروید، کمتر درنگ کنید و آنها را که قبلاً درباره‌اش فکر کرده‌اید، بر زبان آورید.

ـ از همان ابتدا به اصل مطلب بروید، برای خوشامد، آنها مقدمه چینی نکنید، عباراتی مثل: «ببخشید که مزاحم شدم ولی...» یا «می دانم سؤال احمقانه‌ای است، ولی...»، را حذف کنید.

ـ استفاده از عبارات احساسی را به حداقل برسانید و سعی کنید با استدلال و منطق صحبت کنید.

ـ همه‌ی عبارات پایانی و اضافی را حذف کنید.

ـ هرگز عذرخواهی نکنید، مگر این که واقعاً لازم باشد.

ـ راهکار ۵

دست دادن به شیوه‌ی پنج ستاره

وقتی شما دست خود را برای این که با کسی دست بدهید، دوستانه پیش می‌برید، در واقع هزاران پیام ناخودآگاه ارسال و دریافت می‌کنید.

با توجه به این پنج نکته مطمئن باشید، که تأثیر مثبتی را بر طرف مقابل خود می‌گذارید.

در هنگام دست دادن حتماً :

۱. ابتدا با چشمان خود تماس برقرار کنید.

۲. با پرده‌ی میان انگشتان تماس برقرار کنید (فرض کنید دست شما، مانند پای اردک است. پرده قسمتی است که میان انگشتان اردک قرار دگرفته است. در مورد شما، پرده، میان شست و انگشت اشاره ی شما قرار دارد. دست خود را آن قدر در دست طرف مقابل پیش ببرید که پرده ی میان انگشتی شما به نشانه‌ی دوستی، بر پرده‌ی میان انگشتی طرف مقابل تان فشار آورد.)

۳. فشار خفیفی بر استخوان‌های پشت دست طرف مقاب وارد کنید.

۴. کف دست های شما باید به اندازه ای به هم نزدیک باشد، که یک تیله در میان دست شما و مخاطب تان قرار بگیرد.

۵. کف دست‌های شما نسبت به زمین باید در حالت عمود قرار بگیرد. (اگر در هنگام دست دادن، دستان خود را طوری پیش ببرید که بند انگشتتان از هم جدا شود و کف دستتان رو به پایین قرار گرفته باشد، بدین معنی است «شما برتر هستید» و اگر کف دست تان رو به بالا باشد، حالت خواهش و نیاز را تداعی می‌کند.)

چه طور می‌توانیم در اولین برخورد تأثیر بگذاریم

وارد جایی شده‌اید. در مهمانی یا جلسه ی کاری، به کسی معرفی می شوید.

با او دست می‌دهید، نگاه تان با هم تلاقی می‌کند ... و ناگهان هر چیزی را که از قبل می‌دانستید فراموش می‌کنید و قدرت تفکرتان را از دست می‌دهید. برای شکستن این سکوت آزاد دهنده به دنبال موضوعی برای صحبت می‌گردید، ولی موفق نمی‌شوید، در این هنگام نگاه فرد جدیدی که با او آشنا شده‌اید به سمت دیگری معطوف می‌شود.

همان طور که اولین نگاه باید چشم نواز باشد، اولین کلمات هم باید گوش‌نواز باشند. زبان شما مانند فرشی است که برای استقبال از مخاطب‌تان کلمات «خوش آمدید» یا «برو گم شو!» روی آن به طور برجسته ساخته شده است. برای این که از طرف صحبت تان اسقبال خوشایندی به عمل آورید، باید یاد بگیرید که چه طور با عباراتی کوتاه باب سخن را با اوبگشایید.

مطابق حالت روحی طرف مقابل حرف بزنید

اولین کاری که انجام دهید این است که لحن حرف زدن خود را با حالت روحی طرف مقابل هماهنگ کنید، حتی تنها برای یک یا دو جمله ی آغازین. گپ زدن برای گشایش باب سخن، بازی با کلمات یا حرف زدن درباره ی واقعیات نیست. مثل موسیقی وملودی است. حرف های اولیه برای این است که طرف مقابل با شما احساس راحتی کند. درست مثل صداهایی که در گروه‌های کر یا آوازهای کودکانه در کنار هم قرار می‌گیرند.

کسانی که در برقرار کردن ارتباط مهارت کافی دارند،لحن صحبت خود رابا حالت روحی در شنونده هماهنگ می‌کنند، و اگر برای چند دقیقه به آن ادامه دهند، درست مثل نت‌های هماهنگی که در نواختن، تکرار می‌شوند.

ـ راهکار ۶

مطابق حالت روحی طرف مقابل حرف بزنید

قبل ازاین که کلامی‌بر زبان آورید ازشنونده‌ی خود «تست صدا» بگیرید تا

به حالت روحی او پی ببرید.یک «عکس روحی» از او بگیرید تا ببینید، شنونده‌ی شما سرحال، بی حوصله، عصبانی یا ناراحت است.

اگر می‌خواهید مردم به حرف‌های شما توجه کنند، باید حتی برای چند دقیقه، مطابق حالات روحی آنها حرف بزنید.

ملال آور ولی با احساس

مردم اغلب از من سؤال می‌کنند :« چه حرف‌هایی برای شروع صحبت مناسب است ؟» اگر چه کمی‌مأیوس کننده است ولی به آنها می‌گویم «هر موضوعی می تواند مناسب باشد !» چون حرف زدن از هرموضوعی، تا زمانی که توأم با احساس باشد و بتواند به مخاطب شما آرامش دهد، می تواند مناسب باشد.

چه طور، کاری کنیم که طرف مقابل احساس راحتی و آرامش کند ؟ او را متقاعد کنید، که مورد قبول شماست و این که هیچ تفاوتی با هم ندارید. با این کار، دیوارهای ترس، بدگمانی و بی اعتمادی را فرو می‌ریزید.

ـ راهکار ۷

ملال آور ولی با احساس

آیا از بیان کلمات خود احساس نگرانی می‌کنید ؟

ناراحت نباشید، چون ۸۰ درصد از اولین تأثیری که بر شنونده ی خود می‌گذارید، به کلمات شما ربطی ندارد. تقریباً هر حرفی

که در ابتدای آشنایی می گویید می‌تواند مناسب باشد. هر اندازه هم،که موضوع انتخابی شما ملال آور باشد، اگر آن را با اقتدار،مثبت و در عین حال با احساس بیان کیند، فرد مقابل به همکلام شدن با شما علاقه مند می‌شود.

برای بیان حرف های پیش پا افتاده ی خود شهامت به خرج دهید. به یاد داشته باشید که لحن شما، بیشتر از موضوعی که برای صحبت انتخاب می‌کنید، مؤثر خواهد بود.

همیشه یک «این چیه» به همراه داشته باشید.

آیا هنوز برای نزدیک شدن به فردی غریبه احساس ضعف می‌کنید؟ استفاده از این روش های آسان به شما کمک خواهد کرد که با دیگران به راحتی برخورد کیند.

این چیست ؟ «این چیه یا چیست ؟» وسیله ای غیرمعمولی است که می‌پوشید یا با خود حمل می‌کنید، مثل یک سنجاق سینه‌ی منحصر به فرد، یک کیف جالب، یک کراوات عجیب یا یک کلاه منحصر به فرد. «این چیه ؟» چیزی است که توجه مردم را به خود جلب می کند و باعث می شود به شما نزدیک شوند و بپرسند، «اوه، این چیست ؟» «این چیه ؟»، و بنا به موفقیت و شخصیت شما می‌تواند بسیار ظریف و ناپیدا یا آشکار و پیدا باشد.

ـ راهکار ۸

همیشه یک «این چیه ؟» به همراه داشته باشید

هر وقت وارد جمعی می‌شوید، لباس منحصر به فرد بپوشید یا چیزی غیر عادی به همراه داشته باشید، تا اگر نظر کسی به شما جلب شد، بهانه ای، برای نزدیک شدن به شما داشته باشد.

« ببخشید نمی‌توانم از این چشم بردارم... این چیست ؟ »

اون کیه ؟

فرض کنید در سرتا پای فردی که قصد نزدیکی به او دارید، چیز قابل توجه و غیر معمولی پیدا نکردید تا به وسیله‌ی آن باب سخن را بگشایید.

اگر چیزی برای اظهار نظر پیدا نکردید، از روش «اون کیه؟» استفاده کنید. کافی است نزد کسی که مهمانی یا جلسه را برگزار کرده بروید و از او بپرسید: «آن زن یا مردی که آن جا ایستاده، توجه مرا جلب کرده، او کیست؟» بعد از او بخواهید شما را به او معرفی کند. همچنین، می‌توانید اطلاعات لازم را برای

این که به او نزدیک شوید و یا با او حرف بزنید ازصاحب مهمانی بگیرید. اطلاعاتی درباره ی کارها، موضوعات مورد علاقه و عادت‌های او کسب کنید و بعد خود را معرفی کینند.

ـ راهکار ۹

اون کیه؟

اون کیه؟ مؤثرترین روشی است که برای برقراری ارتباط با افراد جدید پیشنهاد شده است. به سادگی از میزبان بخواهید شما را به او معرفی کند یا اطلاعاتی درباره ی او در اختیارتان قرار دهد که فوراً از آن طریق بتوانید با او صحبت کنید.

کارآگاه کلمات باشید

افراد موفق همیشه می‌دانند برای جذب مخاطب چه موضوعاتی را برای حرف زدن انتخاب کنند. چه طور؟ زیرا آنها کارآگاه کلمات اند.وقتی با کسی حرف می زنید، گوش های خود را خوب باز کنید و مثل یک کارآگاه چیره دست به دنبال سرنخ باشید. گوش به زنگ اشاره های غیر عادی باشید، مثل :مسئله ای غیرمعمول، انحراف از موضوع اصلی، جملات معترضه با اشاره‌های غیر مستقیم به مکان، زمان یا فردی دیگر. آن گاه بی درنگ درباره ی آن سؤال کنید، چون ممکن است همان موضوعی باشد، که طرف مقابل تان به مطرح کردن آن علاقه مند باشد.

فرض کنید به کسی می گویید: «هفته ی پیش عجب باران سیل آسایی داشتیم، این طور نیست؟» و او پاسخ می دهد: «خب، حداقل برای گیاهان مفید بود.» واضح است که گیاهان بخشی از زندگی طرف مقابل تان را تشکیل می‌دهد و گرنه آن را مطرح نمی کرد. او ناخودآگاه یا نیمه آگاهانه موضوعی را که ترجیح می‌دهد درباره‌ی آن صحبت کند به شما داده است.

وقتی به این اشارات غیر مستقیم، علاقه نشان دهید، در واقع صحبت را درباره‌ی موضوع مورد علاقه‌ی فرد مقابل آغاز کرده‌اید.

ـ راهکار ۱۰

کارآگاه کلمات باشید

به حرف های طرف مقابل تان با دقت گوش کیند تا سرنخ هایی درباره ی موضوعات مورد علاقه ی او به دست آورید. این سرنخ ها به طور یقین خود را نشان می دهند. بعد مثل کارآگاهی که مجرم خود را درحین صحبت غافلگیر می کند، از سرنخی که یافته اید، استفاده کنید. به این ترتیب شما هم مثل یک کارآگاه ماهر می‌توانید به سرنخ موضوع مورد علاقه ی طرف مقابل خود پی ببرید.

نورافکن چرخان

افراد موفق می دانند که اگر بیشتر گوش کنند و کمتر حرف بزنند، اطلاعات مورد نظرشان را به دست خواهند آورد. آنها همچنین می دانند بهترین راه برای جذب طرف مقابل این است که با دقت و تمرکز به حرف های او گوش کنند، درست مثل این که نورافکنی بالای سر او روشن باشد.

در اولین ملاقات، اغلب حرف زدن درباره ی کوچک ترین جزئیات زندگی فرد مقابل، یا صحبت درباره‌ی مهم ترین جنبه‌های زندگی شما برای او جالب خواهد بود. این حالت با ایجاد روابط دوستی عمیق‌تر، تغییر می‌کند، ولی اگر شما در ابتدا نسبت به حرف های طرف مقابل تمرکز و دقت کنید، او بیشتر جذب شما خواهد شد.

ـ راهکار ۱۱

نورافکن چرخان

در ملاقات با دیگران، تصور کنید یک نورافکن بزرگ چرخان بین شما و او

قرار دارد. وقتی شما حرف می زنید، نورافکن بر شما می تابد. وقتی طرف مقابل تان صحبت می کند نورافکن چهره‌ی او را روشن می کند. اگر نوری که از سوی نورافکن بر روی او می‌تابد به اندازه‌ی کافی قوی باشد، حرف‌های شما درباره‌ی خودتان دیگررنگی برای طرف مقابل نخواهد داشت. هر قدر نور بیشتری بر او بتابانید، به نظر او جذاب تر، جلوه خواهید کرد.

تکرار طوطی وار: هر گاه متوجه شدید، که تلاشی بیهوده برای روشن نگاه داشتن خاکستر نیم سوز سخنانی هستید، که رو به خاموشی است (واگر احساس می کنید، بنا به دلایل سیاسی یا انسان دوستانه، این صحبت باید به نحوی ادامه یابد)، با این روش می توانید دوباره آتش را شعله ور کنید. من به این روش تکرار طوطی وار می‌گویم، مثل پرنده‌ی استوایی زیبایی که تنها با تکرار حرف های مردم، آنها با تکرار حرف های مردم، آنها را به سادگی به خود جذب می‌کند.

ـ راهکار ۱۲

تکرار طوطی وار

کاری کنید که همیشه حرفی برای گفتن داشته باشید. مانند یک طوطی، به سادگی آخرین کلماتی را که طرف مقابل تان به زبان می‌آورد، با لحنی پرسشی و همدلانه تکرارکنید. این کار باعث می‌شود توپ صحبت از سوی شما به زمین او پرتاب شود، و به این ترتیب تنها کاری که باید انجام دهید این است که گوش بسپارید.

آخرین اخبار: هرگز بدون آن از خانه بیرون نروید

وقتی وارد جمعی می‌شوید که از اطلاعات گسترده‌ی قابل توجهی برخوردارند، باید درباره‌ی هر موضوعی حرف بزنید. بهترین راه برای رسیدن به هدف‌تان این است که قبل از بیرون آمدن از خانه به اخبار گوش کنید. همه ی

اتفاقاتی که در دنیا رخ می‌دهد، مثل :بروز آتش سوزی، سیل، حوادث هوایی، دولت‌های سرنگون شده و یا سقوط بازار سهام، می‌توانند موضوعی مناسب برای صحبت در حضور دیگران باشد.

ـ راهکار ۱۳

آخرین اخبار: هرگز بدون آن از خانه خارج نشوید

آخرین کاری که باید قبل از رفتن به مهمانی انجام دهید «حتی پس از آخرین نگاهی که در آینه به خود می اندازید» این است که به اخبار رادیو گوش کنید یا بیشتر خبرهای مهم روزنامه را بخوانید. اتفاقات روز موضوعات خوبی برای گشایش باب سخن است. همچنین آگاهی ازاخبار مهم روزاقدامی ، تدافعی، محسوب می‌شود، چون شما را از خطر پرسیدن سؤالات بی مورد درباره‌ی موضوعات مورد بحث دیگران نجات می‌دهد.

ـ مثل دخترها و پسرهای بزرگ حرف بزنیم

وقتی دو ببر که در جنگل پرسه می زنند، بر حسب اتفاق در جایی روبه روی هم قرار گیرند، به هم خیره می‌شوند. میخکوب می‌شوند. به طور غریزی با خود فکر می‌کنند که :« اگر نگاه‌های خیره‌ی ما به غرش‌های زیرلب تبدیل شود، یا منجر به درگیری و حمله به یکدیگر شود، کدام یک برنده خواهیم شد؟ و یا کدام یک از ما خواهد توانست زندگی خود را نجات دهد ؟»

ببرهای جنگ با جانداران دوپایی که در جنگل های گروهی (انفرادی یا اجتماعی) زندگی می کنند، متفاوت اند. انسان ها این روند را با نگریستن و صحبت کردن با یکدیگر شروع می کنند. در دنیای کاری، در حالی که به هم لبخند می‌زنند و می‌گویند :« چه طوری و چه کار می‌کنی ؟». مثل ببرها، از روی غریزه و در آن واحد، حالات یکدیگر را زیر نظر گرفته و طرز رفتارشان را ارزیابی می‌کنند.

افراد موفق می دانند، بکارگیری مهارت های ارتباطی، می تواند هر کسی را به اوج موفقیت برساند. به این ترتیب در حین مکالمات عادی، یکدیگر را زیر نظـر می‌گیرند و فوراً تشخیص می‌دهند کدام یک از آنها در جنـگ اجتمـاع، انـسانی قوی‌تر است.

مهارت های ارتباطی صفحات بعد، به شما ایـن امکـان را خواهـد داد کـه در صعود از نردبان ترقی یک پله جلوتر از دیگران قدم بردارید.

ـ چه کار می کنی!

اولـین سـؤالی کـه افـراد ناآگـاه ونامـشخص در هنگـام ملاقـات از یکـدیگر می‌پرسند این است که: «چه کار می کنی؟» بعد هم با نگاهی که می گوید: «بعد از این که جوابم را دادی، قضاوتم را درباره ی تو با سکوت اعـلام مـی کـنم»، در کمین می‌نشینند.

افراد توانا ومتشخص هرگز به صراحت نمی پرسند، «چه کار می کنی؟» زیـرا آنها با رندی و زیرکی بالاخره می فهمند طرف شان چـه کـار مـی کنـد. زنـان و مردان زیرکی که سؤال نمی کنند، به اصول اخلاقی و حتی معنوی پای بندترند. سکوت آنها به این معناست که، «به هر حال، ارزش یک زن یا یک مرد تنهـا در کار و حرفه‌ی او خلاصه نمی‌شود.»

ـ راهکار ۱۴

چه کار می کنی!

یکی از نشانه های مشخصی که نشان میدهد شما فرد با شخصیت و ممتازی هستید، این است که هرگز سؤال نکنید، «چه کار می کنی؟» شما سرانجام ایـن را خوهید فهمید، ولی این دانستن نبایـد بـه قیمـت بـر چـسب هـایی مثـل ۱. جاسوس بی‌رحم ۲. کسی که از همه به عنوان نردبان ترقی استفاده می کنـد ۳. یا کسی که به دنبال فساد اخلاقی زن یا شوهر دیگران است، تمام شود.

روش صحیح

پس چه طور باید فهمید طرف مقابلمان چه کار می کند ؟ کافی است ازاین هشت کلمه استفاده کنید: «شما بیش‌تر اوقات تان را به چه کاری مشغولید؟»

این مناسب ترین جمله ای است که می‌توانید به وسیله‌ی آن کاری کنید که حتی یک کالبد شکاف، مأمور مالیات یا حتی یک کارمند اخراجی هم از این سؤال احساس ناراحتی نکند. روشی که مادران دلسوز همیشه از ان استفاده می‌کنند. روشی که به فرد مقابل این اطمینان را می‌دهد که زیبایی‌های درونی او برای شما مهم‌تر است.

واژه نامه‌ی شخصی

معمولاً افرادی که با استفاده از واژه نامه‌ی غنی و شخصی خود زیرکانه‌تر و آگاهانه‌تر عمل می‌کنند بیشتر از سایرین مورد توجه قرار می‌گیرند. این افراد زودتر استخدام می‌شوند، سریع‌تر پیشرفت می‌کنند و بیشتر به حرف‌هایشان توجه می‌شود. بنابراین افراد موفق از کلمات غنی و صحیح استفاده می‌کنند و هرگز حرفی نمی‌زنند که نا به جا و بی مورد به نظر برسد. جملاتی مؤدبانه و حرف‌هایی گهربار با کلمات متناسب از زبان شان جاری می‌شود. افراد موفق همان طورکه پیراهن یا کراوات خود را با دقت انتخاب می کنند، در انتخاب کلمات متناسب با شخصیت و حرفه‌شان نیز با دقت عمل می‌کنند.

ـ راهکار ۱۵

واژه نامه‌ی شخصی

کلمات متداولی را که هر روز از آنها استفاده میکنید، در فرهنگ لغات پیدا کنید. سپس سعی کنید واژه های جدیدتری و مناسب تری را جایگزین آنها کنید.

مسئله‌ی جالب توجه این است که تفاوت میان یک فرهنگ لغات جدید و

متداول با یک فرهنگ لغات قدیمی و نامتداول فقط در حدود ۵۰ کلمه است ! کافی است هر روز تنها یک لغت جدید جایگزین کنید تا سخنرانی، برجسته و طرازاول محسوب شوید.

بالاافاصله از عبارت «من هم همین طور» استفاده نکنید

ببرها در چشم هم خیره می‌شوند، شیرها برای هم کمین می‌کنند و گربه‌های خیابانی در اطراف هم پرسه می‌زنند. شباهت باعث جلب توجه می‌شود. ولی در جنگل انسان ها، افراد موفق از رازی آگاه اند :وقتی شباهت خود را دیرتر فاش کنی، یا اجازه بدهی طرف مقابل آن را کشف کند، می‌توانی نفوذ بیشتری بر روی او داشته باشی.

ـ راهکار ۱۶

بلافاصله از عبارت «من هم همین طور !» استفاده نکنید.

هر وقت احساس می‌کنید با کسی وجه مشترکی دارید، اگر آن را دیرتر ابراز کنید، بیشتر او را تحت تأثیر قرار خواهید داد به این ترتیب فردی با اعتماد به نفس و با توان به نظر می‌رسید نه فردی ضعیف وخواستار بر قراری ارتباط با دیگران.

توجه کنید :در ابراز نکات مشترک، زیاد تأخیر نکنید، چون دراین صورت ممکن است، فریب کار جلوه کنید.

از جملات کلیشه ای استفاده نکنید

یکی از سریع ترین راه‌هایی که باعث می‌شود در برابر مخاطب موفق و زیرکتان بی هویت جلوه نمایید، استفاده از حرف های کلیشه ای وتکراری است. وقتی از عباراتی مثل :« بله، مثل یک سگ خسته بودم» یا «از خوشگلی مثل ماه بود» استفاده می‌کنید، در واقع ناخودآگاه یک بمب زبانی کار گذاشته‌اید. افراد موفق با شنیدن چنین عبارات پیش پا افتاده ای در سکوت آن می کوشند.

چرا ؟ چون وقتی از یک جمله‌ی کلیشه ای استفاده می‌کنید، در واقع می‌گویید «قوه‌ی تخیل من ضعیف است، نمی‌توانم از عبارت و واژه‌های مناسب و جدیدی استفاده کنیم، بنابراین مجبورم ازاین عبارات قدیمی و بی هویت استفاده کنم.»

ـ راهکار ۱۷

از جملات کلیشه ای استفاده نکنید

مراقب باشید وقتی با افراد موفق حرف می‌زنید به هیچ وجه عبارت تکراری به کار نبرید. و هرگز به چنین جملاتی اشاره هم نکنید. هرگز ؟ حتی زمانی هم که لازم است، این کار را نکنید، مگر این که بخواهید ابله جلوه کنید.

می گویند قلم توانمندتر از شمشیر است. همین طوراست، ولی توانایی زبان ازقلم هم فراتر است. زبان ما می‌تواند جمعی را به خنده یا گریه وادارد، یا آنها را به زانو درآورد.

به جای تکرار حرف‌های کلیشه ای، با توجه به این شیوه می‌توانید جملات زیرکانه ای را که تنها مختص خود شماست به زبان آورید. کافی است چندکتاب درباره ی «آیین و آداب» سخنرانی بخوانید و برخی از شگردهای آن را فرا بگیرید. بعد می‌توانید آنها را وارد واژه‌های شخصی و روزمره‌ی خود کنید.

ـ راهکار ۱۸

تفاوتی نداردکه در پشت یک تربیون برای سخنرانی درمقابل هزاران نفر یاپشت کباب پز آشپزخانه در برابر اعضای خانواده ایستاده باشید. در هر حال با استفاده ازمهارت‌های مشابه همه را تحت تأثیر قرار دهید، آنها را برانگیزانید وبه خود جذب کنید.

نقل قول هایی را از کتاب سخنران های بزرگ انتخاب کنید و شگردهای برتر آنها را در مکالمات خود به کار گیرید. نکات جالب و طنزآمیز آنها را برای

استفاده درموقعیت‌های خاص و مناسب گلچین کنید. اگر می‌خواهید مورد توجه واقع شوید، نقل قول‌هایی شیرین و دلنشین را حفظ کنید.

در هر جمعی یک خودی باشیم

آیا تا به حال برای تان پیش آمده، که در جمعی قرار بگیرید که همه مشغول حزف زدن باشند ؟ هریک ازآنها درباره ی موضوعی خاص مثل :آمار نادرست در حسابرسی، محدودیت‌های ریزی، یا بازار کتاب حرف میزننددو شما حرف‌های آنها را نمی‌فهمید. علت آن این است که همه در آن مهمانی یا حسابدارند، یا آرشیتکت و یا یک ناشر و شما هیچ یک ازاین دسته ها قرار نگرفته‌اید.

بدین ترتیب، با لبخندی کم رنگ برلب، در حالی که لب ازلب، باز نمی‌کنید، در گوشه ای می ایستید. چون می ترسید اگراین کار را بکنید، حرف نادرستی بر زبان می‌آورید. کج خیالی و بد گمانی همه‌ی وجودتان را فرا می‌گیرد. احساس می‌کنید همه به شما پوزخند می‌زنند. شما در این جمع یک غریبه هستید. بنابراین در سکوت رنج می‌برید.

همان طور که ماهیگریان سنجاقکی را طعمه‌ی ماهی قرار می‌دهند، شما نیز تنها کاری که انجام می دهید این است که با طرح سؤالات مناسب وارد بحث دیگران شوید.

در این بخش به عملکردهایی اشاره خواهیم کرد که می توانید با استفاده از آنها کاری کنید که مردم در هر جمعی با شما مثل یک خودی گپ بزنند.

زندگی خود را از روال عادی خارج کنید

در این شیوه کافی است، زندگی خود را موقتاً از حالت عادی خارج کنید و دست به کاری بزنید که تا به حال به آن فکر هم نکرده اید. ماهی یکبار تعطیلات آخر هفته‌ی خود را به انجام کار کاملا خارج از برنامه‌ی عادی زندگی

خود اختصاص دهید. یکبار امتحان کردن هر کاری، این امکان را به شما می‌دهد که ۸۰ درصد بیشتر درباره‌ی آن کار اطلاع پیداکنید. با این کار سؤالات مربوط به آن فعالیت را فرا می گیرید. از اصطلاحات صحیح استفاده می کنید. و دیگر، زمانی که سؤالات فوق برنامه مطرح می‌شود «که همیشه این اتفاق می‌افتد» هرگز دست و پای خود را گم نخواهید کرد.

ـ راهکار ۱۹

زندگی خود را از روال عادی خارج کنید

در پایان هر ماه زندگی خود را تغییر دهید. کاری را انجام دهید که هیچ گاه به مخیله ی خود را راه نمی‌دادی. مثلاً در یک فعلایت ورزشی شرکت کنید، به نمایشگاه بروید، به یک سخنرانی درباره ی موضوعی گوش کنید که تا به حال هیچ تجربه ای در مورد آن نداشته‌اید. بدین ترتیب ۸۰ درصد از زبان حرفه ای هر فعالیت و سؤالات مربوط به آن را فرا خواهید گرفت.

کمی‌زبان حرفه ای یاد بگیرید

صحبت هایی که بیش از سخنان عادی می تواند شما را در هر جمعی خودی نشان دهد، زبان صحبت‌های حرفه ای است.

نکته ی جالب این است که یادگیری این زبان کاری بسیار سهل و ساده است. تنها چیزی که به آن نیاز دارید سؤالاتی است که با مطرح کردن آنها بتوانید یادگیری این زبان را شورع کنید.سؤال کنید، پاسخ ها را بشنوید و به این ترتیب برای چند دقیقه وارد کلاس ابتدایی آموزش، مکالمات هدف دار آن رشته‌ی خاص شده‌اید. بعد در اولین فرصت موضوع صحبت را عوض کنید! چون نباید بیش از انچه که واقعاً درباره ی آن کار یا رشته ی خاص می دانید اظهرا فضل کنید.

ـ راهکار ۲۰

کمی‌زبان حرفه ای یاد بگیرید.

چه طور باید زبان حرفه ای را یاد گرفت ؟ هیچ نوار و کتابی در این باره وجود ندارد.، ولی یادگیری این زبان کار ساده ای است.

کافی است از دوستی، که از زبان حرفه ای جمعی که شما می خواهید وارد آن شوید اطلاع دارد، بخواهید چند سؤال مقدماتی به شما بیاموزید. با آموختن تنها چند کلمه‌ی کلیدی به مزایایی چند جانبه دست خواهید یافت.

هرکار، هر ورزش و هر موضوع مورد علاقه ی یک جمع، سؤالات خاص خود رادر آن رشته می دانند و از یکدیگر می پرسند و هیچ گاه سراغ سؤالات احمقانه و بی ربط نمی‌روند.

موضوعات متداول و مورد توجه

هر حرفه ای مسائل و مشکلات خاص خود را دارد که دیگران از آن اطلاعی ندارند.

فرض کنید به مهمانی عده ای از نویسندگان دعوت شده اید، و از آن جا که شما یک نویسنده نیستید، نمی دانید، درباره ی چه موضوعی با آنها صحبت کنید. کاری که شما باید قبل از رفتن به این مهمانی انجام دهید این است که با نویسنده ای که از قبل با او آشنایی دارید، درباره‌ی موضوعات متداول و روزمره‌ی این حوزه سؤال کنید. به شما اطمینان می‌دهم که همه‌ی شب را به گفت و گویی هیجان انگیز مشغول خواهید بود.

ـ راهکار ۲۱

موضوعات متداول و مورد توجه

قبل از آن که کورکورانه در میان حرف های عده ای صحاف یا دندانپزشک اظهار نظر کنید، از موضوعات متداول و رایجی که مورد توجه آنها است آگاهی

یابید. هر حرفه ای مسائل خاصی دارد کـه دیگـران از آن بـی اطـلاع انـد. ایـن مسائل را پیداکنید، بعد با طرح این موضوعات بحث پرهیجانی را شروع کنید.

مطالب مربوط به آنان را در روزنامه بخوانید

تصور کنید روزنامه فـروش، چنـد لحظـه پـیش روزنامـه را پـشت در خانـه انداخته است. معمولاً از کـدام قـسمت شـروع مـی کنیـد؟ ایـن کـار را نکنیـد! قسمت های دیگر را هم بخوانید، قسمت هایی را که هیچ وقت نخوانده‌اید. چـرا؟ چون شما را با نیاهای دیگری آشنا می کند که می توانید درباره ی آنهـا گفـت و گو کنید، هر چند اطلاعات کمی درباه ی آنها داشته باشید.بعد از آشنایی بیـشتر با زبان حرفه ای مورد نظر خود، می‌توانیـد مجـلات و مقـالات تخصـصی تـری درباره‌ی آن موضوع بخوانید.

ـ راهکار ۲۲

مطالب مربوط به آنها را در روزنامه بخوانید

مخاطب بعدی شما یک گلف باز، یک دونده،یک شناگر، یک موج باز یا یـک اسکی باز است ؟ آیا در اجتماعاتی شرکت می کنیـد کـه اعـضای آن را حـساب داران یا بودایی های چیزی میان این دو تـشکیل مـی دهنـد؟ هـر مـاه مجـلات بیشماری درباره‌ی هر موضوعی که تصور کنید به چاپ می‌رسند. شما می توانید با مطالعه ی آنها اطلاعات لازم را برای اینکه در هر جمعی احساس خودی بودن کنید، به دست آورید.

درباره‌ی آداب و رسوم مختلف مطالعه کنید.

تصور کنید، می‌خواهید به یک مسافرت کاری خارج از کـشور برویـد. اولـین کاری که انجام می دهیـد چیـست ؟ گـرفتن گذرنامـه و واژه نامـه ی مکالمـات روزمره ی آن کشور، این طور نیست ؟ ولی اکثر ما چیزی را فراموش مـی کنـیم که اغلب پیامدهایی را هم به دنبال دارد، کتابی درباره‌ی سنت‌های بین المللی.

برای این که بتوانید در هر جمعی و در هر جای این کره‌ی خاکی یک فرد آشنا باشید، درباره ی آداب و رسوم ملل دیگر مطالعه کنید تا ببینید چه قدر با این سنت‌ها آشنایی دارید.

ـ راهکار ۲۳

درباره‌ی آداب و رسوم مختلف مطالعه کنید

قبل از آن که وارد خاک یک کشور بیگانه شوید، کتابی درباره‌ی آداب و رسوم آن جا بخوانید. قبل از آن که با کسی دست بدهید، هدیه‌ای به او تقدیم کنید، رفتار خاصی بروز دهید یا از کسی تعریف کنید، درباره‌ی آن تحقیق کنید زیرا یک اشتباه ممکن است، کل سفرتان را خراب و بی فایده کند.

با همه به خوبی ارتباط برقرار کنیم

بیایید به مسئله‌ی خودی بودن در یک جمع، عمیق ترنگاه کنیم. این بار به بررسی این موضوع می‌پردازیم که چه طور می‌توانیم مسائلی جدی‌تر از تجارب خود را با مخاطب مان مطرح کنیم. مسائلی مثل عقاید و ارزش‌های زندگی.

بدون شک ثابت شده، که مردم با کسانی که در زندگی دارای ارزش‌های یکسانی هستند، چه در دوستی و چه در محیط کار، راحت‌تر ارتباط برقرار می کنند. این ۵ روش به شما کمک خواهد کرد تا بتوانید با هر کسی که می‌خواهید ارتباطی نزدیک برقرار کنید.

شما می توانید با استفاده از این شیوه ها علاوه بر ایجاد ارتباطی نزدیک با مشتریان، همکاران، دوستان و کسی که با او رابطه‌ی عاطفی برقرار کرده‌اید، با سایر افراد نیز از هرنژاد و آیینی، همدلی و همفکری پایداری داشته باشید. بدین ترتیب آنها هم ارتباطی نزدیک با شما برقرار می کنند که در غیر این صورت ایجاد نمی‌شد.

دنباله رو باشید

درست مثل پرنده‌ی کوچکی که بال‌های خود را سریع‌تر از یک عقاب در حال پرواز به هم می‌زند، افراد مختلف روش‌های متفاوتی در زندگی دارند. مثلاً مردمی که در حومه‌ی شهرها زندگی می‌کنند عادت دارند با فاصله‌ی بیشتری از هم بایستند، در حالی که زندگی شهر نشینی سبب می‌شود که افراد به طور معمول در ترن ها و اتوبوس‌های شلوغ در فاصله‌ی نزدیکی از هم قرار بگیرند.

افراد ماهر در ارتباطات اجتماعی می‌دانند که حرکات شان باید مثل مشتریان و مراجعان شان باشد. مردم با افرادی که شبیه به خودشان حرکت می‌کنند احساس راحتی بیشتری خواهند کرد.

ـ راهکار ۲۴

دنباله رو باشید

به مردم نگاه کنید. به حرکات آنها توجه کنید. حرکات کوچک؟ حرکات بزرگ؟ سریع؟ ارام؟ شتاب زده؟ بی‌ثبات؟ پخته؟ خام؟ شیک؟

تصور کنید فردی که با او صحبت می‌کنید مربی حرکات شماست. آیا به سبک جاز تعلیم می‌دهد؟ آیا باله درس می‌دهد؟ بدن او را نگاه کنید و روش حرکات او را تقلید کنید. این کار باعث می‌شود طرف صحبت شما به طور ناخودآگاه احساس راحتی کند.

آیا تا به حال برای‌تان اتفاق افتاده که با کسی مشغول صحبت باشید و بعد از چند دقیقه به خودتان بگویید: «چه قدر مثل من فکر می‌کند! مثل این که ما روی یک طول موج قرار گرفته‌ایم.» این احساس فوق العاده‌ای است، درست مثل عاشق شدن. آیا می خواهید تخته موجی جادویی داشته باشید که با آن بتوانید هر وقت اراده کردید روی طول موج هر کسی که می‌خواهید، بپرید؟ این تخته موج همین جا است، ابزاری زبانی که به وسیله‌ی آن می‌توانید با هر کسی که می خواهید ارتباطی نزدیک برقرار کنید. من این تکنیک را بازتاب

می‌نامم، چون در این روش شما عین کلمات طرف مقابل‌تان را تکرار می‌کنید.

ـ راهکار ۲۵

بازتاب

بازتاب عملکردی زبانی و ساده است که تأثیرات نیرومندی را به دنبال دارد. به حرف‌های طرف مقابل دقت کنید، به اسامی، افعال، حروف اضافه و صفتی که به طور معمول به کار می برد و سعی کنید بازتاب آنها باشید. شنیدن کلمات مورد استفاده‌ی او از زبان شما، باعث ایجاد ارتباطی نزدیک می شود. به این ترتیب او احساس خواهد کرد ارزش‌ها، دیدگاه‌ها، علائق و تجاربش با شما مشترک است.

از کلماتی حاکی از همدلی استفاده کنید.

وقتی به صحبت های کسی گوش می کنیم، اغلب برای نشان دادن توجه و دقت از آواهایی مثل «اوم» یا «آها» استفاده می کنیم. استفاده از این صداها بهتر از این است که در سکوت به طرف مقابل خیره شویم. با این حال افراد ماهر در ارتباطات اجتماعی از این روش استفاده نمی‌کنند. سعی کنید به جای گفتن «آها»، کلماتی حاکی از درک و همدلی به کار ببرید. این کلمات ساده، کوتاه و حمایت کننده اند، مثل: «واقعاً جالب است.» وقتی شما به جای استفاده از آواهای مختلف از جملاتی کامل استفاده کنید، شنونده توجه و درک شما را بیشتر احساس می‌کند.

ـ راهکار ۲۶

از کلماتی حاکی از همدلی استفاده کنید

ناآگاهانه «اوهوم» و «آها» بر زبان نیاورید. برای نشان دادن درک خود از جملات کامل استفاده کنید. جملاتی مثل: «فهمیدم منظورت چیست.» یا از عباراتی احساسی مثل: «واقعاً جالب بود.» همدلی شما شنونده را مجذوب و

ترغیب به ادامه‌ی صحبت خواهد کرد.

البته این کار هم راهی دارد. شما برای استفاده از عباراتی مانند:همدلانه و متفکرانه باید آنها را از قبل شنیده باشید!

زودتر از موقع از کلمه‌ی «ما» استفاده کنید

با چند دقیقه گوش کردن به حرف‌های دو نفر، به راحتی می‌توانید اطلاعات زیادی، درباره‌ی روابط آن دو کسب کنید. می‌توانید حدس بزنید که دوستان قدیمی هستند یا تازه با هم آشنا شده‌اند. یا این که زن و شوهر یا از هم بیگانه‌اند.

چه طور؟ روند مکالمه برحسب نزدیکی ارتباط، کاملاً مشخص می‌شود. به این قسمت توجه کنید:

نوع اول: حرف‌های کلیشه‌ای. وقتی دو غریبه با هم حرف می‌زنند حرف‌های کلیشه ای رد و بدل می‌کنند. مثلاً وقتی درباره‌ی هوا صحبت می‌کنند یکی به دیگری می‌گوید: «امروز چه هوای آفتابی دلنشینی داریم.»

نوع دوم: واقعیات. افرادی که یکدیگر را می شناسند ولی به تازگی با هم آشنا شده‌اند، معمولاً درباره‌ی واقعیات صحبت می‌کنند: «می‌دانی امسال تعداد روزهای آفتابی دو برابر سال گذشته است.»

نوع سوم: احساسات و سؤالات خصوصی. وقتی رابطه‌ی دوستی بین دو نفر ایجاد می‌شود، آنها معمولاً احساسات خود را مطرح می‌کنند، حتی درباره‌ی مسائل یکنواختی مثل هوا:« خدای من، جرج، چه قدر این روزهای آفتابی را دوست دارم.»

نوع چهارم :جملات توآم با «ما ». این نوع معمولاً مختص دوستان نزدیک یا دلدادگان است. در این سطح حرف‌های غنی‌تر از واقعیات و نزدیک‌تر از احساسات مبادله می‌شود:جملات توآم با ما. دوستان نزدیکی که در این سطح

درباره‌ی هوا حرف می‌زنند می گویند :« اگر این هوا همین طور باشد تابستان خوبی خواهیم داشت» و دلدادگان می گویند :« اگر هوا به همین نحو ادامه پیدا کند، مسافرتی عالی در پیش خواهیم داشت.»

روشی که به آن اشاره می کنیم از همین نوع سرچشمه می گیرد. کافی است از کلمه‌ی «ما» زودتر از موقع استفاده کنید.

شما می‌توانید با استفاده از این کلمه کاری کنید، که مشتری، دوست آینده، یا حتی یک غریبه احساس کند از قدیم با شما آشنا بوده است. از آن استفاده کنید تا کسی که دوستش دارید با شما احساس بیگانگی و تفاهم کند. در مکالمات عادی، نوع اول ودوم را حذف کنید و مستقیماً به سراغ نوع سوم و چهارم بروید.

ـ راهکار ۲۷

استفاده از کلمه‌ی «ما» زودتر از موقع

کاری کنید تا کسی که چند دقیقه ای بیشتر نیست با او آشنا شده اید:با شما احساس راحتی کند. پیشینه‌های ذهنی او را با حذف نوع اول و دوم و استفاده از نوع سوم و چهارم تغییر دهید. با استفاده از کلمات جادویی ما، برای ما و مال ما، احساس دوستی و نزدیکی برقرار کنید.

خاطرات فوری

دوستان، عشاق، شرکا و همکاران صمیمی چه وجه مشترکی با هم دارند؟ خاطرات. به این روش توجه کنید. با استفاده از آن می توانید کاری کنید، کسی که به تازگی با او آشنا شده‌اید احساس کند سال هاست شما را می‌شناسد.

با هر کسی که دوست دارید، جزئی از زندگی شخصی یا حرفه ای آینده‌ی شما را تشکیل دهد، به دنبال دقایق خاص باشید. بعد از آنها استفاده کنید.

ـ راهکار ۲۸

خاطرات فوری

وقتی با دوست جدیدی ملاقات می‌کنید که مایل اید با او ارتباط نزدیک تری داشته باشید، به دنبال دقایق خاصی باشید که در اولین ملاقات با هم داشته‌اید، با چند جمله آن دقایق توأم با لبخند و احساسات گرم را تداعی کنید. حالا شما هم مثل دو دوست قدیمی با هم خاطراتی دارید، خاطراتی فوری.

دوستی‌هایی واقعی و پایدار ایجاد کنیم

دوستان واقعی کسانی هستند که زندگی شان با سرگذشت و خاطراتی مشترک سپری شده باشد. کسانی که از یکدیگر چیزی دریافت کرده باشند. این می‌تواند هر چیزی باشد.

شاید این چیز، دانشی جدید باشد. آنه نین در یکی از نوشته های خود چنین می‌گوید: «هر دوست، مظهری از خلق دنیایی جدید در وجود ماست، دنیایی که تا قبل از دوستی با او وجود نداشت، و تنها با این پیوند است که دنیای جدید دورن ما زاده می‌شود.»

یا شاید هم خودشناسی باشد" همان طور که در این جمله آمده: «دوست قدیمی، بهترین آینه انسان است.» (جرج هربرت)

شاید هم کمکی برای رشد انسان. همان طور که هنری فورد گفته است: «بهترین دوست من کسی است که بهترین‌ها را در من بیدارمی‌کند.»

شاید آن چیزی که روزهای شما را دلنشین‌تر می‌کند. جان لوبوک می‌گوید: «دوست مانند یک روز آفتابی است که روشنایی خود را همه جا پخش می‌کند»

علت دوستی شما هر چه باشد، حتماً چیز با ارزشی به او بخشیده و در برابر نیز چنین چیزی رادریافت کرده‌اید.

استعدادهای خود را پرورش دهید

اگر قرار بود واقعیاتی را درباره‌ی دوستی روی یک لـوح حـک کنیـد، اولـین فرمان این بود:« برای این که چیزی را از یک دوست دریافت کنید باید چیـزی برای دادن داشته باشید.»

اگر می خواهید دوستانی پویا به سوی خود جذب کنید، باید بـه رشـد خـود ادامه دهید. کسالت و بی حوصلگی زمانی آغاز می‌شود که افراد قابل پیش بینی می شوند. این موضوع در دوستی یک واقعیت است :شما منـافعی را بـا یکـدیگر مبادله می کنید، این منافع می توانند به سادگی دلنشینی روزهای تان باشند، یا گشودن دریچه‌ی دنیایی جدید به روی یکدیگر.

ـ راهکار ۲۹

استعدادهای خود را پرورش دهید

برای جذب دوستان بیشتر و یا بر ای این که دوست بهتری باشـید، آگاهانـه استعدادهای خود را در همه‌ی زمینه ها پرورش دهید، زمینه‌هایی مثـل: دانـش و معلومـات عمـومی، امـور مـالی، شـهرت و اعتبـار، ظـاهر و مهـم‌تـر از همـه ویژگی‌های شخصیتی.

روش‌هایی برای نشان دادن محبت و علاقه به یک دوست

بعضی اوقات گفتن این که «تو برای من بسیار با ارزشی» بـه یـک دوسـت، دشوارتر از گفتن «دوستت دارم» به کسی است که او را واقعا دوست داریـد. در این جا به چند روش که با استفاده از آنها می‌توانید به دوست تان نـشان دهیـد که چه قدر وجود او برای شما ارزشمند است، اشاره می‌کنیم.

ـ راهکار ۳۰

او را غافلگیر کنید

دوست خود را با یک برنامه ی جالب غافلگیر کنید تا به این وسیله احـساس

خود را به او نشان دهید. مثلاً می توانید بلیط یک مسابقه ی ورزشی یا کنسرت مورد علاقه ی او را برایش تهیه کنید. یا می توانید روزی را به همراه او به انجام فعالیت‌های مورد علاقه‌اش بپردازید. دوست شما بدون شک تحت تأثیر این توجه و محبت شما قرار خواهد گرفت و از این که این برنامه، تنها خاص او بوده، بسیار هیجان زده خواهد شد.

ـ راهکار ۳۱

هدایایی کوچک برای یک دوست

به دوستان و همکاران تان و کسانی که به ادامه ی دوستی با آنها علاقه دارید، هدایایی کوچک بدهید تا به آنها نشان دهید برای تان اهمیت دارند. هدایایی کوچک از سفر به کشورهای مختلف می‌تواند نشان دهنده‌ی این باشد که شما به فکر آنها بوده اید و این بسیار بهتر از کارت پستالی است که در واقع فرستادن آن یعنی:« ها ها، نگاه کن ببین من کجا هستم و تو نیستی.»

از دوستان خود حمایت کنید

مارتین لوترکینگ، همین کار را انجام داد. جان ارک هم به همین طریق عمل کرد. جولیوس سزار هم همین طور. همه ی ما میتوانیم با پیش قدم شدند در کارهای کوچکی که معتقدیم باید در حق دوستان و افراد مورد علاقه ی خود «و همه‌ی مردم کشورمان» انجام دهیم. یک قهرمان باشیم.

ـ راهکار ۳۲

از دوستان خود حمایت کنید

وقتی از صمیم قلب به صحت کاری اعتقاد دارید، بخصوص اگر اینکار در مورد مردم «اعم از اقلیت یا اکثریت» باشد، برای انجام آن پیش قدم شوید. خواه این کار اقدام مهمی درباره ی روابط نژادی باشد و خواه کار ساده و پیش پا افتاده‌ای در یک مدرسه یا دانشگاه. همیشه اولین نفری باشید که به حمایت از

دوستانتان برمی‌خیزید. بدون شک علاقه و احترام آنها نسبت به شما بـه خـاطر این کار افزون‌تر خواهد گشت. ولی بـیش از همـه، علاقـه‌ی شـما بـه خودتـان بیشتر می‌شود و این اولین گام برای مورد علاقه و توجه واقع شدن است.

با افراد جذاب هم صحبت شوید

مطالعات نشان داده اند که افراد جذاب وبرجسته، همیـشه تنهـا مـی ماننـد، چون دیگران خود را در خور معاشرت با آنها نمی‌دانند. پس امتحان کنیـد. اگـر دوست دارید با فردی جذاب و کامل دوستی کنید، تمایل خـود را بـه او نـشان دهید. بیش از آنچه تصور می کنید احتمال موفقیت دارید. اگر هم موفق نشدید چیزی را از دست نداده‌اید، حداقل دیگر در برابر افراد عادی دست و پـای خـود را گم نمی‌کنید!

ـ راهکار ۳۳

با افراد جذاب هم صحبت شوید

حتماً این کار را انجام دهید! هرگز فکر نکنید که شانس‌تان در هـم صـحبت شدن با جذاب‌ترین افراد ضعیف است. آنها را هدف خاص در دوستی خود قـرار دهید.

جرأت متفاوت بودن داشته باشید

در قدیم در کلاس‌های درس به همه یاد می‌دادند که چگونه «مثل دیگران» عمل و «هماهنگ» رفتار کنند.ولی امروزه، همگان، مـرد یـا زنـی کـه شـهامت متفاوت بودن را داراست، تقدیر و تحسین می کننـد. کـسی کـه از برتـری‌هـای خودآگاه است و آنها را در زندگی به کار می‌گیرد و نشان می دهـد، قـادر اسـت همه را مجذوب خود کند.

ـ راهکار ۳۴

جرأت متفاوت بودن داشته باشید

برتری ها و تفاوت های خودرا دریابید و آنها راپرورش دهید. اگـر تفـاوتی بـا

دیگران دارید، آن را نشان دهید!

دوستانی از همه رنگ

بیشتر افراد نمی دانند، کسی که در جمعی از ملیت ها و نژادهای مختلف قرار گرفته، چه قدر ممکن است احساس تنهایی کند. فرقی نمی کند کجا زندگی کنید، تجربه‌ی سیاه بودن، اسپانیایی بودن، آسیایی بودن و شنیدن جملاتی مثل «زبان اول تو زبان دوم من است» بسیار متفاوت است. خوشبختانه اگر با کسی دوست شوید که در دنیای امروز لهجه ی نامأنوسی دارد،هیچ کس اعتراضی نمی کند، بلکه همه شما را تحسین می کنند که دست به کاری زده‌اید که متأسفانه همه فقط حرف آن را می‌زنند.

ـ راهکار ۳۵

دوستانی از همه رنگ

دوستی با افرادی از فرهنگ‌های مختلف درک و فهم را از دنیا گسترش می‌دهد. فرقی نمی‌کند که پوست شما سیاه، سفید، قهوه ای یا زرد باشد. دوستانی از رنگ ها و فرهنگ‌های متفاوت انتخاب کنید.

چه طور عشقی ماندگار ایجاد کنیم و درحفظ آن بکوشیم

ما تنها به این دنیا قدم می گذاریم. در محدوه ای که ذهن و بدن ما برای تنها بودن مشخص کرده، زندگی می‌کنیم وسرانجام به تنهایی از این وجود خاکی خارج می‌شویم. در این میان اگر دو موجود تنها بتوانند با هم پیوند و همدلی برقرار کنند، به شادی واقعی دست یافته اند. ولی عشق واقعی موهبتی نیست که از ابتدای تولد برای ما مقدر شده باشد. عشق را هم مثل بسیاری از موهبت های دیگر باید به دست آورد و برای کسب و حفظ آن نیاز به روش‌هایی خاص داریم !

همه جا به ظاهر خود توجه کنید

اولین نگاه از قدرتی حیرت انگیز برخوردارد است. مسیر این نگاه از چشمان شما به چشمان او تصویری سوزان است و خاطره ی آن می تواند برای همیشه زنده و شعله‌ور باقی بماند.

یک سؤال بزرگ در این جا مطرح می‌شود :چرا افرادی که به دنبال عشق هستند برای حاضر شدن در سرقرار این همه وقت را صرف جذاب‌تر کردن خود می‌کنند، ولی وقتی می‌خواهند سگ خود را به دامپزشکی ببرند این کار را نمی‌کنند؟ شما قبل از اولین قرار ملاقات، تأثیری را که باید روی شکار خود بگذارید، گذاشته‌اید.

این که در اولین قرار ملاقات چه طور به نظر برسید مهم است. ولی اهمیت اولین نگاه مسلماً بیشتر خواهد بود.

ـ راهکار ۳۶

همه جا به ظاهر خود توجه کنید

آقایان، این بدان معنا نیست که برای روزنامه خریدن هم کت و شلوار بپوشید. خانم ها، شما هم نیازی نیست برای خرید سبزی قشر ضخیمی از ریمل روی مژه های خود بمالید، بلکه منظور این است که هر وقت سر قرار ملاقات با فرد مورد نظر خود حاضر می شوید، در آراستگی لباس و ظاهر خود سعی بسیار کنید.

به دنبال کسی بگردید که شبیه شما باشد

منظور من به هیچ وجه این نیست که در مهمانی هاخط کشی با خود برداری و مثلاً نرمه ی گوش، انگشت و فاصله ی میان چشمان فرد مورد نظر خود را اندازه بگیرید. ولی اجازه بدهید موقتاً جملاتی را که می خواستم درباره ی دوستی، عشق و تفاوت به شما بگویم کنار بگذارم و مسئله ای را که از نظر علمی به اثبات رسیده مطرح کنم :اگر با کسی که شبیه شماست طرح

دوستی بریزید، احتمال این که عاشق شما شود چهار برابر افزایش می‌یابد.

ـ راهکار ۳۷

به دنبال کسی بگردید که شبیه شما باشد

اگر جداً می‌خواهید کسی عاشق شما شود، به دنبال کسی باشید که شبیه شماست.

از جای خود بلند شوید

حالا به جنبه‌ی عملی مسئله می‌پردازیم. چه طور می‌خواهید عشق رادر رگ های کسی جاری کنید که هیچ شباهتی به شما ندارد؟ خب، ممکن است مضحک به نظر برسد ولی باید بگویم که :« باید با او قرار ملاقات بگذارید»

قبل از خواندن ادامه ی مطلب، فهرستی از پنج کار یا فعالیت بیرون از خانه را که واقعاً از انجام آنها لذت می‌برید، تهیه کنید. منظور از بیرون از خانه، خارج از خانه‌ی خودتان است،ولی می‌تواند در محیط سرپوشیده‌ی دیگری مثل سالن اسکواش یا سخنرانی باشد.

حالا خود را متعهد کنید که هفته ای یکبار و به تنهایی به جایی بروید که افراد همفکر و هم سیلقه‌ی شما در آن جمع حضور داشته باشند. اگر واقعاً به دنبال یافتن عشق در مکان مناسبی هستید، هفته‌ای دوبار این کار را انجام دهید.

ـ راهکار ۳۸

هفته ای یکبار به تعهدتان عمل کنید

برای این که بتوانید فرد مناسبی را پیدا کنید هفته ای یکبار به جلسات یا مسابقات مورد علاقه ی خود بروید. و این فقط در صورتی است که در این باره تردید داشته باشید. اگر واقعاً در یافتن عشق جدی هستید، هفته ای دو بار به این گونه جلسات بروید.

ـ راهکار ۳۹

جلب نظر مبتکرانه

عشق را به حال خود رها نکنید. اگر مـی دانیـد کـه شـخص مـورد نظرتـان کیست، پیشاپیش با جمع آوری اطلاعاتی دربـاره ی مـسائل مـورد علاقـه ی او، خود را در موقعیت برتر قرار دهید.

ـ راهکار ۴۰

در اولین ملاقات خود دلهره و هیجان ایجاد کنید

وقتی می خواهید برای اولین بار با فرد مورد نظر خود قرار ملاقات بگذاریـد، سعی کنید بفهمید چه چیزهایی او را هیجان زده می کند. بعد برنامه ای بریزید که احساسات او را تحریک کنید. ایـن کـار مهـارت زیـادی نمـی خواهـد، تنهـا کمی‌هیجان می‌تواند بسیار محرک، واقع شود. می‌توانید برنامه ریزی کنیـد کـه به اسب سواری یا شنا بروید. اگر این نوع فعالیت های بدنی باعث خستگی شـما می‌شود می‌توانید فیلم مهیج ببینید یا به یک کنسرت مشهور بروید.

البته بعد از آن می‌توانید برای شام خوردن بیرون بروید و درباره‌ی تجربـه‌ی هیجان انگیزی که با هم داشتید گفت و گو کنید.

سعی کنید اولین قرار ملاقات تان تجربه ای پر شور باشد و مطمـئن باشـید که فرد مورد نظرتان نیز در برابر، احساساتی پـر هیجـان و آتـشین را بـه شـما منتقل خواهد کرد!

کمی‌اغراق می‌تواند بسیار محرک باشد

آقایان محترم، فکر نکنید که کمی اغراق در تعریف از فرد مـورد نظرتـان یـا استفاده از جملات رمانتیک و شاعرانه فقط بـه نفـع طـرف مقابـل اسـت. زنـان معمولاً نمی توانند در برابر مردانی که در چنین هنری مهـارت دارنـد، مقاومـت کنند. فکر می‌کنید چرا مردان ایتالیایی مشهورند؟ ساده است. چـون مـی‌داننـد

چگونه ازرن مورد نظر خود تعریف کنند. آنها می دانند که استفاده از کمی شعر و ادبیات در جملات شان چه تأثیر عمیقی بر جای می‌گذارد.

ـ راهکار ۴۱

کمی‌اغراق، می‌تواند بسیار محرک باشد

فیلمهای ایتالیایی تماشا کنید. رمان‌های زنانه بخوانید. شعرهای انگلیسی را مطالعه کنید...

« چه طور میتوانم عشقم را به تو ثابت کنم؟ بگذار راه های آن را برایت بشمارم...»

« عشق من مثل یک گل سرخ، قرمز و آتشین است...»

حالا می دانید چه باید بکنید. اگر می خواهید از زیبایی دوست خود تعریف کنید یا به همسر خود که ۵۰ سال است با او زندگی مشترک دارید بگویی دوستش دارید، از کلماتی استفاده کنید که در شعرها و ترانه ها به کار می روند. احساسات خود را غزل گونه ابراز کنید.

اگر نتیجه‌ی آن حتی مضحک هم به نظر رسد مهم نیست، او قدر تلاش شما را می‌داند.

آتش عشق را گرم نگاه دارید

عشق جاده‌ای دو طرفه است و اگر محبت شما نسبت به فرد مورد علاقه‌تان کم رنگ شود، به سختی می توانید او را در کنار خود نگاه دارید. در این جا به روشی اشاره می‌کنیم که با استفاده از آن می‌توانید عشق و علاقه‌ی خود را به فرد مورد نظرتان حفظ کنید، چون او هم مطابق میل شما رفتار خواهد کرد.

به او بگویید چه چیزهایی را دوست دارید، بعد با تحسین و قدردانی، او را تشویق کنید که همان طور باشد که شما می‌خواهید، و باز هم تحسین و قدردانی را فراموش نکنید. مثلاً به او بگویید: « خطی که موقع خندیدن بر

بینی‌ات نقش می‌بندد دوست دارم.»

یا بگویید: «چه باور کنی و چه نکنی، یکی از چیزهایی که در مورد تو دوست دارم هنگامی است که پیشنهاد می‌کنی ظرف ها را بشویی.» بگویید: «من نیروی تو را در برابر مشکلات تحسین می‌کنم.»

ـ راهکار ۴۲

آتش عشق را گرم نگاه دارید

برای این که عاشق بمانید و در نتیجه فرد مورد نظرتان هم عاشق شما باقی بماند: او را به آنچه در وجودش دوست دارید و می‌پسندید ترغیب کنید. به چیزهای کوچک یا بی اهمیتی که درباره ی او دوست دارید فکر کنید. بعد در لحظاتی دور از انتظار، درباره‌ی آنها با او صحبت کنید.

او نمی‌تواند فکر شما را بخواند. تنها گفتن «دوستت دارم» کافی نیست، باید علت آن را هم به او بگویید.

تیر عشق خود را با نکاتی که از این کتاب یاد گرفتید آغشته کنید. ولی در حالی که شکار خود را هدف گرفته اید، ذوق هنری، خلاقیت و جادوی عشق را هم فراموش نکنید. با مطالعه و تمرین شگردهای این کتاب کاری کنید که فرد مورد نظرتان عاشق شما شود. ولی وقتی زمان آن فرا رسید، خود را وقف آن کنید. به ندای قلب تان گوش بسپارید و به آن عمل کنید.

فصل سوم

روانشناسی چهره

صورت:

ـ صورت گرد:

صاحب این گونه چهره فردی است بسیار درویش مسلک، مهربان که عاشق صلح و صفا می‌باشد این فرد می‌تواند عاشق بسیار خوبی باشد.

ـ صورت چهار گوش:

صاحب یک چنین چهره‌ای حتماً از اراده بسیار قوی برخوردار است و به احتمال خیلی زیاد هم به رهبری گروهی خواهد رسید. جنگجوی بسیار خوبی است و در عشق بسیار رک‌گو و مصمم می‌باشد.

ـ صورت شبه مثلث:

صاحب یک چنین صورتی از هوشی بسیار زیاد و استعداد فوق العاده‌ای برخوردار می‌باشد. این فرد عاشقی بسیار مهربان و وفا دار به حساب می‌آید.

ـ صورت سه گوش:

صاحب یک چنین چهره‌ای بسیار حساس می‌باشد. فرد با وجود حساس بودن بسیار درونگرا نیز می‌باشد. این گونه افراد بعضی وقتها رویایی و رویا پرست می‌شوند و امکان زیادی نیز وجود دارد که حیله‌گر نیز باشند این گونه افراد می‌توانند خیلی حسود باشند و در عین حال کمترین وفاداری نسبت به همسر و محبوبشان ندارند.

ـ صورت مستطیلی:

صاحب این گونه چهره همیشه در زندگی موفق می‌باشد. جاه طلب هستند و حتماً نیز به مقامهای بالایی خواهند رسید. بسیار قدرتمند هستند و همه را در سطح پایین‌تر خورد می‌بینند.

ابرو:

دلپسندترین ابرو، آنی است که بسیار تمیز و کشیده باشد و قوس زیبایی روی چشم باشد. اگر انتهای باریک ابرو به طرف بالا متمایل شده باشد صاحب آن بسیار شجاع و وفادار می‌باشد و در سخت‌ترین شرایط نیز دوست و محبوبش را تنها نخواهد گذاشت.

اگر انتهای ابرویی دراز و متمایل به پایین باشد صاحب آن بسیا خوش شانس خواهد بود و در موقعیت اجتماعی حتماً مقام بالایی خواهد یافت و بسیار ثروتمند خواهد شد. داشتن همسری با این مشخصات آرامش خیال به همراه خواهد داشت.

اگر ابرو پر پشت و کوتاه باشد صاحب آن بسیار با شخصیت و خانواده دوست و متعصب خواهد بود.

اگر موهای ابرویی در دو جهت مخالف رشد کرده باشد صاحب آن غیر قابل اطمینان و اعتماد خواهد بود.

اگر ابرویی به طور مستقیم و متمایل به بالا باشد صاحب آن بسیار رویایی و می‌تواند عاشقی بسیار هیجان انگیز باشد.

ابروان قوسی به شخصی تعلق دارند که بسیار زورگو، خود مختار با قدرت بیش از اندازه و غیر قابل کنترل جنسی می‌باشد.

ابروانی که در وسط به هم رسیده باشند به شخصی تعلق دارند که بسیار

مصمم می‌باشد و بجز عقیده خودش به عقیده کسی اهمیت نمی‌دهد و می‌تواند عاشقی بسیار زورگو باشد.

صاحبان آبروان مستقیم و به هم چسبیده بسیار رک‌گو هستند و به نظریه و عقاید دیگران در مورد خود کمترین اهمیتی نمی‌دهند.

چشمها:

صاحب چشمهای درشت، بسیار حساس و در عین حال از صمیمیت زیاد برخوردارند.

اگر مردمک چشمی‌درشت باشد صاحب آن بسیار سخاوتمند و وفادار و صمیمی‌می‌باشد و نسبت به معشوق و همسر وفادار خواهد بود.

اگر مردمک چشمی‌کوچک است صاحب آن حساس و شخصیتی منزوی طلب خواهد داشت.

اگر عنبیه چشمی‌درشت باشد، صاحب آن بسیار حساس بوده وبه راحتی می‌رنجد و ممکن است بدون دلیل خوشحال شود و با کوچکترین بهانه‌ای به گریه بیفتد.

اگر عنبیه چشمی‌کوچک باشد صاحب آن احتیاج بسیار زیادی به توجه دیگران دارد و به سادگی احساسش را بروز نمی‌دهد.

چشمانی‌که بیش از حد معمول به هم نزدیک باشند، صاحب آن بسیار نکته سنج خواهد بود و جزئیات هیچ چیز از نظرش دور نخواهند ماند.گاهی اوقات یک چنین افرادی می‌توانند بسیار تنگ نظر باشند.

اگر چشمانی بیش از حد معمول از هم فاصله داشته باشند صاحب آن بسیار متفکر خواهد بود. یک چنین شخصی از وسعت فکری بیش از اندازه برخوردار خواهد بود و به طور کلی یک چنین افرادی را می‌توان بسیار باهوش و درعین

حال روشنفکر نامید. خواسته‌ها و توقعات یک چنین فردی از زندگی بیش از حد می‌باشد و اراده‌اش را دارد که به همه خواسته‌های خود برسد.

دماغ

ـ دماغ کوتاه:

صاحب یک چنین دماغی حتماً دارای یک شخصیت ممتاز می‌باشد، با روحیه‌ای بسیار شاد و با دست و دلبازی بسیار زیاد. عشق برای یک چنین شخصیتی بسیار مهم به شمار می‌رود و خود نیز بسیار عاطفی می‌باشند.

ـ دماغ بلند:

قدرت اراده بسیار زیاد و طبیعت گرم از مختصات چنین دماغی هستند، یک چنین شخصی از نظر جنس مخالف بسیار محبوب می‌باشد و در عین حال نیز خود فردی بسیار مسئول می‌باشد. اگر دماغ شخصی بسیار بلند می‌باشد. شخصی بیش از اندازه جاه طلب خواهد بود و در عین حال بسیار کله شق. اگر دماغی به صورت محدب باشد صاحب آن عاشق تفریح می‌باشد و همه سعیش را برای خوشحال کردن محبوب، دوست و همسرخود خواهد نمود. در عین حال صاحب یک چنین دماغی شخصی بسیار پول پرست خواهد بود ولی **اگر کسی صاحب دماغ مقعری باشد،** برعکس بالایی بسیار سخاوتمند و دست و دلباز خواهد بود و برای محبوب و همسرش مرتب کادوهای گرانبها خواهد خرید.

اگر دماغی بسیار پهن باشد صاحب آن بسیار حساب‌گر خواهد بود و در عین حال در عشق و ازدواج بسیار وفا دار است.

لبها

ـ صاحب لبهای باریک:

هرگز نباید از او انتظار ابراز عشق و عاطفه زیاد داشت و هرگاه یک چنین فردی به شما ابراز عشق بکند باید آن را جزو یکی از معجزات به حساب بیاورید.

ـ صاحب لبهای پرگوشت و کلف:

حتماً بسیار حراف تشریف دارد و سخنش نیز دلنشین خواهد بود. این شخص همیشه آماده کمک به کسانی است که احتیاج به او دارند و در عین حال که سخنران بسیار خوبی به حساب می‌آید مستمع فوق العاده‌ای نیز هست. این گونه افراد بسیار قابل اعتماد می‌باشند و از طرف دیگر بسیار شهوت‌پرست نیز می‌باشند.

موی مردان

ـ موی بلند و موی کوتاه:

باور غالب این است که موی کوتاه نشانه ی محافظه کاری و سازگاری و موی بلند نشانه ی ماهیتی هنری و عصیان‌گری است. این باور گهگاه درست می‌نمایاند؛ ولیکن در همه‌ی موارد این‌گونه نیست، زیرا موهای بسیار کوتاه می‌تواند نشانه‌ی موارد زیر باشد:

فرد احتمالاً اهل ورزش است؛

در حال طی کردن دوره‌ی نظام بوده و یا این که در گذشته یک نظامی بوده است؛

شخص در سازمان و یا اداره‌ای کار می‌کند که مجبور است مویش را کوتاه

نگه دارد؛ این امر می‌تواند نشان‌گر گرایشات هنری، عصیان‌گری و مدگرایی باشد (در صورتی که مو به طور غریبی رنگ شده باشد و یا این که بسیار کوتاه باشد)؛

ممکن است نشانه‌ی محافظه‌کاری فرد باشد؛

احتمالاً شخص به نوعی مشغول درمان بوده و یا این که این امر از ضرورت درمانی ناشی شده است؛

احتمال دارد فرد این گونه بپندارد که جذابتر می‌نمایاند؛

فرد به دلیل راحتی و سهولت‌کاری، موی کوتاه را ترجیح می‌دهد.

اگر چه تأمل در خصوص موارد بالا می تواند برای تشخیص ماهیت اشخاص راهگشا باشد، لیکن بسندگی صرف به این ذهنیات و کلیشه‌ها می‌تواند بازدارنده باشد.

ـ موی آراسته:

مردی که با موی آراسته، سشوار کرده و تافت زده ظاهر می شود و این امر را با لباس و کفش گرانقیمت همراه می کند، خواهان به رخ کشیدن موقعیت و پایگاه غبطه برانگیز اجتماعی و شغلی خود است.

این حالت می تواند نشانه ی کامیابی اقتصادی، خودمهم پنداری و اثرگذاری بر روی دیگران باشد. معمولاً مردان این گونه برای موی سر خویش سرمایه گذاری پولی و زمانی نمی کنند. در هر حال، استنباطی که از این حالت می توان کرد این است که چنین مردانی بدین وسیله قدرت، توان مالی و برتری پایگاه اجتماعی خویش را به رخ دیگران می‌کشند.

بعلاوه، همین برداشت را می‌توان به ناخن‌های آراسته نیز تعمیم داد.

نشانه‌های مرتبط با ریزش، کم پشتی و طاسی‌سر

مردانی که معدود تارهای موی باقیمانده بر روی سر خود را با دقت و

وسواس محسوسی شانه می‌کنند و به اصطلاح به آن حالت می دهند، در واقع بدین وسیله خودخواهی خود را نشان داده و در عین حال نسبت به قضاوت و داوری دیگران غافل هستند. زمانی که ما با چنین مردانی برخورد می کنیم، نخستین سوالی که به ذهن خطور می‌کند این است که آیا این مرد نمی‌داند که ما چشم داریم و همه چیز را می بینیم. نکته ی قابل توجه این که این برداشت‌ها وحی منزل نیست و در همه‌ی حالات استثنا به چشم می‌خورد.

استفاده از کلاه گیس و کاشتن و ترمیم موی سر:

مردانی که با ترمیم موی سر خویش کم پشتی و یا ریزش آن را جبران می‌کنند، بدین وسیله نخوت و فقدان اعتماد به نفس خویش را نشان می‌دهند. بعلاوه، بدین وسیله فرد با جذاب نشان دادن خویش اعتماد به نفس از دست رفته را کسب می‌کند. در هر صورت، از نشانه های این نوع اقدامات ترمیمی مردان را می‌توان به مواردی چون برخورداری از امکانات مادی، نقص زدایی و ظاهر گرایی اشاره کرد.

استفاده از انواع کلاه‌ها:

مردان طاسی که از کلاه بیس‌بال برای پوشش این نقیصه‌ی خود استفاده می‌کنند، در واقع در برابر پیر شدن از خود مقاومت نشان می‌دهند. در این ارتباط باید به این نکته توجه کرد که بسیاری از مردان طاس برای حفاظت از فرق و کاسه‌ی سر خویش در برابر آفتاب سوزان از این کلاه‌ها استفاده می‌کنند؛ لیکن اگر مردان طاس در منزل نیز از این کلاه‌ها استفاده می کنند، این امر می‌تواند نشان‌گر فقدان خودباوری و اعتماد به نفس باشد.

موی رنگ شده:

مردانی که موی سر خود را رنگ می‌کنند، عمدتاً خواهان پوشاندن موهای سفید خود هستند و بدین وسیله خود را جوان می نمایانند. روشن است که این

وسیله در همه ی حالات و مقاطع سنی نمی توانـد راهگشا باشد. فرضاً چنان چـه مرد ۷۵ ساله‌ای دارای موهای مشکی یک‌دست باشد، در آن صورت پنهان کاری کاملاً بی‌مورد است. در هر صورت، از ویژگـی‌هـای ایـن اشـخاص مـی‌تـوان بـه خودخواهی، واقعیت گریزی و بسان کبک عمل کردن اشاره کرد.

موی صورت مردان

ـ ریش و سبیل:

برخی از مردم بر این باورند که ریش و سبیل می‌تواند نـشانه ی راز آلـودگی شخص باشد. باید توجه داشت که این برداشت درست نبوده و مردان به دلایـل مختلف از موی صورت استفاده می کنند.

فلسفه ریش گذاشتن مردان در کلام رسول خدا (صلی الله علیه و آله):

«ای برادر! با محاسن بر حسن‌هایت بیفزا.»

در هر صورت، ریش و سبیل می‌تواند به موارد زیر دلالت کند:

مرد می‌پندارد که بدین شکل جذاب‌تر می‌نمایاند؛

مرد جوان بدین وسیله خود را سالدار می‌نمایاند؛

با استفاده از ریش، فرد سن و سال و چروک‌های صورت خود را می‌پوشاند؛

فرد بدین وسیله نقص صورت خود را می‌پوشاند؛

مرد در جایی شاغل است که از این بابت محدودیتی را بـه شـخص تحمیـل نمی کنند.

دقیقاً به طول و شکل و شمایل ریش و سبیل مردان توجه کنید، زیرا ریـش و سبیل های بلند می تواند گرایشات سیاسی لیبرالیـستی مـردان را بنمایانـد. از سـوی دیگـر، ریـش و سـبیل نامرتـب، کثیـف و ناآراسـته مـی‌توانـد نـشانه‌ی

ویژگی‌هایی چون کـاهلی، دلمردگـی، اخـتلالات و عـوارض روحـی و فیزیکـی، فقدان قدرت داوری و سایر کاستی‌ها و نقایص بهداشتی باشد.

ـ موهای سایر قسمت‌ها:

ابروان پرپشت و نامرتب و موهای زیاد دماغ و گـوش مـردان، نـشانه ی ایـن است که این اشخاص به ظاهر خویش اهمیتی نمی دهند. برخی از ایـن مـردان بر این باورند که مرتب کردن و آراستن موهای این قسمت‌هـای صـورت عملـی نادرست و نامردانه است.

مدل موی نامتعارف و نمایان:

مدل و یا رنگ موی غیر عادی و نامتعارف مـی‌توانـد دلالـت بـر مـوارد زیـر داشته باشد:

ماهیت ناسازگار؛

فرد ماهیتی عصیانگرانه و شورشی دارد؛

فرد شیفته‌ی ماجراجویی است؛

فرد گرایشات مدپرستانه و هنری دارد؛

فرد دارای شغلی نامتعارف بوده و سبک زندگیش نامتعارف است؛

شخص بدین وسیله خواهان عضویت در یک گروه هم سال خاص است؛

سازگاری با مدل‌های غالب و حاکم در اجتماع؛

بی‌توجهی به صورت‌های ظاهر؛

میل به منحصر به فرد بودن و جلب توجه کردن؛

تاثیرات فرهنگی (سن و سال فرد، نژاد و گروه‌های مختلف اجتماعی)

چگونگی ابراز عشق

یک یا چند راه از راههای زیر را در ابراز عشق به محبوبتان امتحان کنید، نتیجه آن را به ما هم بگویید:

- هر وقت که برای محبوبتان کارت پستال می‌فرستید، روی پاکت آن تمبر عاشقانه‌ای بزنید.
- با ارزش‌ترین هدیه ممکن را برایش تهیه کنید.
- بهترین جمله‌ای که معشوقتان برایتان نوشته است را قاب کنید و به دیوار اتاقتان بکوبید
- وقتی همسرتان در خانه مشغول خانه تکانی است، ناهار آن‌روز را از رستوران تهیه و برایش به منزل ببرید.
- در طول سال برای هم نقشه‌های عاشقانه‌ای بکشید
- تمام نامه‌های معشوقتان را با بوسه، لاک و مهر کنید
- کمد لباسهایش را با اشعار و جملات عاشقانه تزئین نمائید
- ترانه‌ای که مضمون آن، معنای نوع ارتباط شما را بیان می‌کند
- یک عکس نامزدتان را درون کیفتان بگذارید و با غرور آنرا به اقوام و خانواده‌تان نشان دهید
- درون تقویم همسرتان روز تولد خودتان و تمامی‌سالگردها را علامت گذاری نمائید.

- تمام اوقات فراغت آخر هفته را با هم به سر ببرید.
- با کمک هم از فرزندتان عکس بگیرید.
- برای برخورداری از زندگی عاشقانه فیلمهای بسیار عاشقانه نگاه کنید
- به هنگام صرف صبحانه بجای اینکه ساکت باشید یا روزنامه بخوانید، با هم گپ بزنید.
- دفترچه‌ای برای نوشتن خاطرات ملاقاتهایتان درست کنید و پس از پایان هر ملاقات علاوه بر خاطرات آن روز، اندکی در مورد وقایع و احساسات خود درباره نامزدتان در آن صفحه بنویسید.
- در مسیرهای مشخص با هم به پیاده روی‌های طولانی بروید.
- در کنار هم نوشیدنی میل کنید.
- یک شعر عاشقانه کوتاه بر روی کیک تولدش بنویسید.
- برای احساسی ترکردن محیط زندگی، اتاق خوابتان را با رنگ صورتی یا قرمز تیره رنگ آمیزی نمائید.
- این را به خاطر بسپارید که باید خانواده و دوستان همسرتان را دوست داشته باشید یا لااقل آنها را تحمل کنید.
- صبحها با یک بوسه به همسرتان صبح بخیر بگوئید.
- از باغهای گل برای عشقتان دسته‌های گل بچینید.
- از دوستانتان درباره روشها و روابط عاشقانه‌شان سؤالاتی بپرسید.
- همین امشب شامش را قاشق، قاشق در دهانش بگذارید.
- پس از ازدواج نام شاعرانه‌ای برایش انتخاب کنید.
- هر وقت همسرتان به شما هدیه می‌دهد، بلافاصله از آن استفاده کنید و همیشه هم آنرا به کار گیرید.
- برای عشقتان حساب بانکی خوبی باز کنید.

ـ تکیه کلام مشترکی با هم داشته باشید.

ـ وقتی به او کیف هدیه می‌دهید، درون آنرا از اسکناس نو پُر کنید.

ـ وقتی با نامزدتان تماس تلفنی می‌گیرید، بعنوان زمینه سخنتان ترانه مورد علاقه‌اش را پخش کنید.

ـ همیشه عکسش را همراه داشته باشید.

ـ با اتفاق هم ورزش کنید.

ـ در کنار هم با دیدن منظره سقوط یک شهاب سنگی آرزو کنید... !

ـ دوران کودکی همدیگر را بازسازی نمائید و این نکته را باور کنید که از همان دوران کودکی بطور ناخودآگاه به یکدیگر عشق می‌ورزیدید و باز هم عشق را به هم عرضه دارید.

ـ روی آئینه میز توالت پیام عاشقانه کوتاهی بوسیله رژ لب برایش بنویسید.

ـ هدایای مورد علاقه هم را به یکدیگر هدیه بدهید و در طول روز تمام احساسات عاشقانه تان را برایش ابراز دارید.

ـ پنج جمله‌ای که می‌توانید همیشه به عشقتان بگوئید عبارتند از:تو بهترین هستی، همیشه دوستت خواهم داشت، عالی‌ترین همسر دنیایی، خیره کننده و جذاب هستی، تو تنها عشق حقیقی من هستی.

ـ نیمه شبها را برای قدم زدن انتخاب کنید.

ـ نقاشی کوچکی که در آن احساساتتان را به تصویر کشیده‌اید، برایش بکشید.

ـ به هنگام خواب موهایش را نوازش کنید.

ـ وقتی بیمار است، هر چند سرما خوردگی ساده‌ای باشد، حسابی از او پرستاری کنید.

ـ در یک غروب سرد، ژاکتتان را روی شانه‌هایش بیاندازید.

مراحل عشق از دید دانشمندان

دانشمندان و محققان عاشق شدن رو به سه مرحله تقسیم کردن. اول کشش جنسی که قاعدتأ دوره کوتاهی است. دوم، حس جسمی- عاطفی که آدم در این دوران در عالم هپروت غوطه ور می‌شه و در اصل یواش یواش احساس عشق از دید علم روانشناسی امروزی شکل می‌گیره.

مرحله سوم عاشق شدن، تعهد طولانی مدته. در این رابطه یعنی مرحله سوم دکتر پرتوی تبار دکتر روانشناس در لندن می‌گن که فرق نمی‌کنه مال کدوم کشور باشی یا تابع کدوم فرهنگ این سه مرحله بر همه وارده...

وقتی که حس عشق نسبت به کسی در ما شکل می‌گیره کاملتر و کاملتر میشه و با کاملتر شدنش، از داغ بودنش کمتر میشه ولی عشق عمیقتر میشه. عجیبه که در جایگاه اصلی حس عشق و عاطفه که در مغز ما هست هم این تکامل عملا انجام میشه. اوایل رابطه، سطح مغز درعواطف ما نقش داره و بعد با عمیقتر شدن احساس ما جالبه که قسمتهای داخلی و عمیق مغز درگیر عاطفه می‌شن، یعنی نقطه سنترال لوب که داخل مغز در مرکزشه و شکل نعل اسبه.

نتیجه چند آزمایش که نشون میده در ملاقات اول چه چیزهائی باعث میشه که بگیم بیقرار یا الفرار...

اصولاً بین ۹۰ ثانیه تا ۴ دقیقه بیشتر طول نمی‌کشه که قلباً حس کنیم که از یکی خوشمون می‌یاد یا نه ؟

در این مدت زمان کوتاه نتیجه این است که:

۵۵ درصد حرکات یکنفر باعث جذب یا فرار ما میشه۸ . درصد، تـن صـدا و سرعت حرف زدن. و۷ درصد محتوای صحبت ها می‌تونه تأثیر مثبت یـا منفـی بگذاره.

ـ تأثیر کارساز نگاه

روانشناس نیویـورکی پروفـسور آرتـور آرون کـه در مـورد " عاشـق شـدن" تحقیق می‌کنه، به این نتیحه رسیده که نگاه تـأثیر کارسـازی در عاشـق شـدن داره.

این پروفسور از دو غریبه خواسـت کـه تمـام رازهـای زندگیـشون رو بـرای همدیگه تعریف کنن. این مرحله از آزمایش چهارساعت و نیم طول کشید.

بعد پروفسور ازشون خواست که به مدت ۴ دقیقه به چشمهای هم زل بزنن. بعد از چند بار تکرار این آزمایش با افراد متفاوت خیلی از زوجها اعتراف کـردن که شدیدا به طرف مقابلشون جذب شده بودن. حتی دو تا از اون غریبه ها بعدا با هم عروسی کردن.

اصولاً وقتی که ما از لحاظ جنسی ذوق زده مـی‌شـیم چـشمهامون بزرگتـر می‌شه.

هورمون‌هایی که در مراحل عاشق شدن دست دارن:

مرحلـه اول:کـشش جنـسی یـا شـهوت هـوس و خواسـتن کـه عاملـشون هورمونهای مردانه تستوسترون و هورمون زنانه استروژن هستند.

این هورمونها هستند که باعث میشن آدم دنبال جنس مخالف بره..

مرحله دوم: دل باختن

از این مرحله است که واقعاً عشق پا می‌گیره. در این مرحلـه اسـت کـه آدم نمی‌تونه به چیز دیگه‌ای جز معشوقش فکر کنه. از علامات این مرحله از دسـت رفتن اشتها و بی‌خوابی هستش چون بیشتر سعی فرد اینه که ساعات روز رو به

طرف قابل فکر کنه. در مرحله جذ ب، گروهی از سلولهای عصبی ما یعنی نیورو ترنزمیترها که اسمشون " مونو آمینوز" هستش نقش مهمی رو بازی می‌کنن. دوپامین نوعی ماده شیمیایی که از مغز تولید می‌شه. نوره پاین فرین Norepinephrine یا همین آدرنالین که باعث می‌شه عرق کنیم و قلبمون سریع بزنه.

سروتونین: یکی از مهمترین مواد شیمیائی عشقه و اون چیزیه که ممکنه موقتا ما رو دیوونه کنه.

مرحله سوم: دل بستن

این سومین مرحله عشق و درازمدت ترینش. البته اگر یک رابطه بخواد ادامه پیدا کنه وارد این مرحله خواهد شد.این مرحله از عشق که ماندنیه مراحل قبلی کوتاه مدتن. علتش هم آینه که دو مرحله اول عشق هوس و جذب آدم رو از کار و زندگی می اندازه برای همین قرار نیست که دائمی باشه چونکه از دید طبیعت باعث نابودی شخص میشه.

این احساسه که زوجها رو به هم متعهد می‌کنه و باعث می‌شه با هم بمونن. هورمونهایی که در این مرحله بوسیله سیستم عصبی آزاد می‌شه. هورمونهایی که باعث می‌شه دو نفر بهم وفادار بمونن.

اوکسیتوسین: این هورمون ماده شیمیایی هستش که غده هیپوتالاموس ترشحش می‌کنه. این هورمون کمک می‌کنه که رابطه پایدار بشه. این هورمون زمان بارداری هم در خانمها تولید می‌شه که به ساخته شدن شیر کمک می‌کنه و حس تعلق مادر و فرزند رو قوت می‌بخشه. در عین حال این هورمونی که در زمان آمیزش در مغز ترشح می‌شه و حس تعلق رو در دو نفر تشدید میکنه.

واسوپرسین: هورمونی که در رابطه دراز مدت در دو نفر تولید می‌شه این هورمون فعالیتهای کلیه رو کنترل می‌کنه و حس ایثار رو در فرد مقابل ایجاد

میکنه.

چرا اصلاً انسان احتیاج به یک همدم از جنس مخالف دار؟

آیا یک الگوی همگانی برای زن ایده ال و مرده‌ایده ال هست؟

تو انتخاب طرف مقابلمون چه چیزهایی نقش دارن؟

زمانی که یک نفر رو به عنوان زوجمون انتخاب می‌کنیم، گویا اول ناخودآگاهانه کسی رو انتخاب می‌کنیم که از نظر ژنتیکی شبیه به خودمون باشه.

عجیبه که گویی ظاهر یک شخص تا حدی می‌تونه گویای ساختمان ژنتیکی اون فرد باشه. مثلاً چهره هایی که طرف چپ و راست صورتشون قرینه نیستند، بیشتر احتمال داره که دارای مشکلات ژنتیکی و مادرزادی باشند.

دراین زمینه مطالعاتی که شده نشون میده مردها، بخصوص دنبال زنهایی می‌گردن که دو طرف صورتشون با هم قرینه است.

ولی مسئله انتخاب زوج زنها با مردها خیلی فرق می‌کنه برای زنها قرینگی صورت مرد زیاد مهم نیست. ولی چیزی که مهم بنظر میاد توانایی مرد در فراهم کردن غذا و نگهداری از بچه‌های آیندشون نقش مهمتری رو بازی می‌کنه تا که ظاهرشون.

مردهای پولدار یا قدرتمند، چه از نظر جسمی و چه از نظر موقعیت مالی اجتماعی، همونقدر بین خانمها طرفدار دارن که لئوناردو دوکاپریو در فیلم ایتانیک!؟

تحقیقات نشون داده که ما کسی رو ترجیح می‌دیم که به خودمون شباهت داشته باشه و یک نسبتی هم بین این اجزای بدن در زوجها هست. بین اندازه ریه‌ها، بلندی انگشت وسط دست، درازای لاله گوش. و اندازه کلی گوش‌ها.

قطر گردن و مچ دست و میزان سوخت و ساز بدن

آنچه یک زن از مرد عاشق نمی‌داند

یک مرد پس از حل موفقیت آمیز یک مشکل به آسانی قادر است با موفقیت بیشتر مجدداً بر روی مشکلات دیگر متمرکز گردد. هر مردی در ذهنش تعریفی از احساساتش دارد که این تعریف در سایه دستیابی به اهدافی همچون قدرت، صلاحیت و کارآیی شکل خواهد گرفت. مردان و زنان درباره موضوع شراکت در زندگی از اعتقادات متفاوتی برخوردارند، زنان از کار کردن در کنار هم لذت می‌برند، در حالیکه مردان دفتر شخصی‌شان را بیشتر می‌پسندند تا در آن به تنهایی بر تمامی امور کنترل داشته باشند.

یکی از مسائلی که برای یک مرد بسیار حائز اهمیت است، پشتکار او برای رسیدن به اهدافش می‌باشد. یک مرد از اینکه در امور مختلف خبره باشد به خود می‌بالد، خصوصاً اینکه قادر به تعمیر لوازم بوده، بر مشکلات پیروز شود و یا بتواند راه حلی برای آنها بیابد. مردان از پند و اندرز گریزانند و نسبت به آن حساسیت دارند. شما می‌توانید به آرامی و با نصیحت کردن ملایم یک مرد، او را متوجه سازید که امکان دارد در برخی موارد خودش نداند باید چه کاری انجام دهد و اصولاً از عهده چه نوع کاری برمی‌آید.

- اصولاً مردها مشکلاتشان را به تنهایی حل می‌کنند و فقط از کسی کمک می‌خواهند که برای حل مشکلاتشان ارزش قائل باشند.
- پذیرفتن عشق واقعی مردی که سالروز تولد همسرش و یا سالگرد ازدواجشان را از یاد برده باشد، برای زنان بسیار دشوار است.

ـ یک مرد پیش از آنکه بر عیوب دیگران متمرکز گردد، باید از معایبش آگاه شود.

ـ وقتی مردی بر روی مسئله خاصی متمرکز می‌گردد. تمرکز او کاملاً هدفمند و کارآمد خواهد بود. همینطور امکان دارد این توجه بتواند چشمش را بر روی نیازهای دیگر ببندد.

ـ وقتی مردی به غار تنهایی‌اش پناه می‌برد، از میزان فاصله‌ای که بین خودش و همسرش ایجاد کرده، اطلاعی ندارد.

ـ اگر زنی به شوهرش اجازه ندهد تا برای مدتی در خلوت خود سیر کند، احساس دلتنگی مرد برای با هم بودن از بین خواهد رفت.

ـ عوامل اصلی بروز استرس در یک مرد جدایی، نارضایتی و سکوت هستند.

ـ بعضی معتقدند که مردان از برقراری ارتباط فقط به دنبال رابطه جسمانی هستند، اما حقیقت این است که مردها در پی رسیدن به عشق هستند و تنها راه دستیابی به آن را برقراری روابط جسمانی می‌دانند.

اگر یک زن در مقابل تمایلات و نزدیکی های شوهرش ناز و عشوه کند، تعجب او را بر می‌انگیزد، زیرا یک مرد همیشه به دنبال فرصتی است تا بتواند همسرش را خشنود سازد.

ـ اگر زنی در وضعیتی باشد که تمایلی به برقراری رابطه جسمانی ندارد، شوهرش احساسش را به درستی درک نمی‌کند و تصور می‌کند که همسرش او را نپذیرفته است.

ـ یک زن می‌تواند از طریق ارتباط با شوهرش، بر احساسات متضادش غلبه کند و به او بگوید که از رابطه جسمانی با او لذت می‌برد.

هر چه یک رابطه بیشتر در عمق پیش می‌رود، علاقه و سرعت مرد در برقراری روابط نزدیک بیشتر می‌شود. دراین زمان آن مرد از خاطر برده است

که دوستی را با حرکاتی آرام و مداوم شروع کرده تا توانسته همراهش را برانگیزاند

به هر صورت مردان همیشه نیازمند دریافت عشقند و عمده ترین نیازشان نیز عشق ورزیدن است.

زمانی که این احساس درون یک مرد سر می‌کشد که هیچ نوع نقش مثبتی در زندگی ندارد، توجه به اطراف و برقراری ارتباط برایش بسیار دشوار خواهد بود و وقتی هیچ کس به او احتیاج نداشته باشد، به حرکت وا داشتن او بسیار مشکل است.

هر گاه زنی از شوهرش تقاضای کمک و حمایت می‌کند، احساس قدرت بر مرد چیره می‌شود. این تقاضا مرد را تشویق می‌کند تا تمامی تلاشش را در جهت بهترین بودن به کار گیرد.

مرد با فداکاری برای همسرش عشق را هر چه بیشتر احساس می‌کند و این احساس تفکر همسرش کاملاً منحصر به فرد است را زنده می‌کند.

یک مرد قادر است احساساتش را مستقیماً عملی کند و وقتی زن از او سپاسگزاری می‌کند، عشق مرد را به عرش خواهد رساند.

در صورتی که زنی بتواند قدردانی‌اش را در اعمال و رفتارش متجلی سازد، شوهرش را کاملاً مجذوب خواهد کرد، زن با سپاسگزاری نشان می‌دهد که ارزش فداکاری مرد را درک کرده است.

وقتی مردی احساس کند همسرش به او اعتماد دارد ارزش خودش را درک خواهد کرد، اگر زن به اینکه مرد می‌تواند یاور و پشتیبانش باشد اعتماد کند، به آن مرد قدرتی خواهد داد که بتواند به بهترین شرایطش دست یابد.

مردها باید احساس کنند که وجودشان در زندگی زنها مؤثر و تاثیر گذار است و هنگامی‌که یک زن به اقدامات مردی پاسخ می‌دهد، عشق او رو به فزونی می‌گذارد.

خانمها باید بدانند که حتماً نیازهایشان را در مقابل شوهرشان بیـان کننـد؛ زیرا که مردها به طور غریزی ناخودآگاه خواسته‌های همسرشان را نمی‌شناسند.

اگر مردی احساس کند بعضی از اطرافیان به او نیاز دارند، جـذابتر بـه نظـر خواهد رسید، اما در صورتی کـه مـردی بـه دیگـران نیازمنـد باشـد، سـاکت و خاموش خواهد شد.

اگر مردی نتواند در زندگیش جلوی انجام کاری را بگیرد، این احساس بـه او دست می‌دهد که اختیارش را از دست داده است. اما در صورتی که مـرد بدانـد به راحتی قادر است هر مسئله ای را نپـذیرد، بـا تمایـل هـر چـه بیـشتر آن را خواهد پذیرفت.

اگر مردی را سرزنش کنید و با صدای بلند با او حرف بزنید، تنها چیزی کـه آن مرد می‌شنود، سخنانی در باره عدم توانـایی‌اش در بـه انجـام رسـاندن امـور است و همین موضوع را سبب شکست خود در برابر همسرش می‌داند.

آقایان فقط از این نکته شکایت دارند که چرا درخواستهای همسرشان را مد نظر قرار داده‌اند.

مردها فکر می‌کنند کارهای کوچکی که انجام مـی‌دهنـد در برابـر کارهـای بزرگی که انجام داده اند، برای زنان از ارزش و اهمیتی برخوردار نیست.

آقایان بطور ذاتی مایلند تمامی انرژیهای درونی شـأن را فقـط بـر روی یـک مسئله

بزرگ متمرکز کنند و اهمیت مسائل کوچک را نادیده بگیرند.

بیشترین گله زنان نسبت به مردان در این است که مردهـا بـه حرفهایـشان گوش نمی‌سپارند.

مرد فکر می‌کند زن با حرف زدن فقط به دنبال پیدا کـردن راه حلـی بـرای حل مشکلاتش می‌گردد، اما در واقع زن در پی همدردی است.

مرد پیش از حرف زدن، ابتدا فکر می‌کند که بر زبان جاری ساختن کدامیک از احساساتش برایش سودمند است و بعد شروع به صحبت می‌کند.

زمانی که نیازهای عاطفی یک مرد برآورده می‌شوند، او قادر است به آسانی با تفاوتها و مخالفتهای اطرافیان کنار بیاید.

اگر نیازهای عاشقانه مردی مورد توجه و احترام قرار نگیرد، او به طور غریزی شمشیرش را از قلاف بیرون می‌کشد و تمام توجهش را بر این نکته متمرکز می‌کند که حق با اوست.

زن هرگز در مواقع شکست مرد نباید از او انتقاد کند.

اگر خانمها از احساس مسئولیت درباره اشتباهات آقایان دست بردارند، آنها با آزادی بیشتری خودشان را تغییر خواهند داد.

برای اینکه مردی مورد تأیید خودش قرار گیرد، باید عشق همسرش را به صورتی قابل پذیرش احساس کند. در غیر اینصورت مرد به حالت تدافعی‌اش ادامه داده و رفتارهای مشابهی را آغاز خواهد کرد.

تفاوت عشق و هوس در ارتباط دختر و پسر یا در ازدواج

۱ـ عشق معطوف به غیر از خود است. در حالیکه محور هوس خود فرد و لذت اوست. جملات زیر را مقایسه کنید:

- (من) دوستت دارم
- (من) برات می‌میرم.
- (برای من) هیچکس مثل تو نمیشه
- (من) همیشه به فکر توام
- (من) را فراموش نکن
- (من) از تو رنجیدم

در حالیکه در عشق، توجه به حالتها و لذتهای خود نیست و خواست و شرایط معشوق جایگزین خودخواهی فرد می‌شود.

۲ـ هوس پاسخ به یک نیاز جسمانی و روانی است، مثل نیاز به آب، نیاز به اکسیژن، نیاز به غذا. ولی عشق فراتر از یک چنین نیازی هست. عشق فراهم آورنده رشد و خودشکوفایی فرد است. لذا فرد عاشق خود را خوار نمی‌کند، کوچک نمی‌کند. عشق عزت و احترام دارد و این احترام از روی بی‌نیازی و بزرگی عشق حاصل می‌شود. شاید در فیلم‌ها دیده و شنیده باشید که فردی می‌گوید «من عشق را گدایی نمی‌کنم».

۳ـ عشق محدود کننده و زندانی کننده معشوق نیست. عشق آزاد کننده است. اگر فردی را مجبور کنیم که همه علائق، سلیقه‌ها و تفکراتش را فقط متوجه ما کند و فقط به ما بیندیشد، او را محدود به خودمان کرده‌ایم، نه اینکه عاشق خودکرده باشیم. در واقع این عشق نیست، این یک هوس است و ما را وابسته به شخص دیگری نموده است.

آنکه او بسته غم و خنده بود

۴ـ عشق با بدبینی و سوء ظن همراه نیست. عشق یک اعتماد است. یک اطمینان است و پس از شناخت رفتار، گفتار و احساسات معشوق، و به جهت یک آگاهی عمیق به وجود می‌آید. لذا ابتدا اعتماد به وجود می‌آید و بعد عشق منعقد می‌شود.

بعضی‌ها می‌پرسند **«باید اول عاشق شد بعد ازدواج کرد یا اول ازدواج کرد بعد عاشق شد؟!»**

در جواب باید گفت: اگر بعد از ازدواج بخواهی عاشق بشوی که کار از کار گذشته است و آن فرد هر خصوصیت یا رفتار و یا افکار و احساسی که داشته باشد، باید تحمل کنید، نام این عشق نیست.

از طرف دیگر بدون بررسی، شناخت، تحقیق و ارتباط رسمی چگونه می‌توان عاشق فردی شد تا در پی آن ازدواج کرد؟ (یعنی روش عاشق شدن قبل از ازدواج چگونه است)

خلاصه اینکه، طی یک فرایند رسمی که خانواده‌ها در جریان هستند، و ارتباطات شما آشکار و شفاف هست. با مشورت و بررسی شما و خانواده‌هایتان از فرد مقابل آگاهی به دست می‌آورید، تناسب رفتارها، نقاط ضعف، احساسات و افکار یکدیگر را می‌سنجید و سایر معیارهای مطلوب را دقیقاً ارزیابی می‌کنید. بدیهی است که اگر این موارد مثبت باشد خواه ناخواه شما عاشق فرد می‌شوید (نه هوس پیدا کنید).

اما هوس اینست که معمولاً به صرف مجاورت ایجاد می‌شود. همکلاسی، هم محله‌ای، همکار، فامیل و...، می‌بینید، خنده‌ها و عشوه‌هایش را حس می‌کنید، شیطنتها، بازیگوشی‌ها، و کلاس گذاشتن‌هایش را نظاره می‌کنید، به دلتون می‌افتد که عاشقش هستید و با خیالات مستمر از او غولی می‌سازید که فقط بعد از ازدواج شکسته می‌شود و واقعیت آن روشن می‌شود. معمولاً چنین دو نفری به جای شناخت یکدیگر، انرژی خود را صرف احساسات یکدیگر می‌کنند، دل می‌دهند و قلوه می‌گیرند، هر روز به تعداد زیادی برای یکدیگر می‌میرند، یا حداقل غش می‌کنند و تعارفات کلاس بالا نصیب هم می‌کنند، از وجود یکدیگر ممنون می‌شوند، از هم زیاد تشکر می‌کنند، با مطالعاتی که در مورد مخ زنی دختر یا پسر در اینترنت یا....آموخته‌اند سعی می‌کنند طرف مقابل را شیفته خود سازند (به هر قیمتی) به هم زیاد کادو می‌دهند، متون ادبی جالب، آهنگهای احساس نواز، و مبالغه‌های غیر عقلانی به یکدیگر پیشکش می‌کنند، کم‌کم نقش پدر، مادر، دوستان، همکاران و... را حذف کرده و همه را یک جا به محبوب خود پیشکش می‌کنند، و وقت خود را یا با او پر می‌کنند یا با خیالات او سر می‌کنند و در خیالات خود او را تک ستاره‌ای می‌دانند که آسمان قلب آنها را نورانی می‌کند، بدون او زندگی معنی و مفهوم و شور خود را از دست می‌دهد. او یک انسان نیست، یک فرشته است، او هیچ عیبی ندارد، و فقط و

فقط مهر و عشق و صفا و نقاط مثبت است. تصور از دست دادن او، کابوسی وحشتناک هست. مفعول شعرهای تمام ترانه‌های شاد و غمناک به نوعی به محبوب آنها بر می‌گردد، واینگونه این احساسات غیر قابل کنترل می‌شود، در حالیکه عشق همانطور که گفته شد، فرایند مشخصی از آگاهی می‌باشد. منظور این نیست که از احساس تهی باشد، نه، اما احساس یکی از پارامترهای مهم در کنار پارامترهای آگاهی هست که نمی‌تواند جای خالی دیگر خصیصه‌ها را پر کند.

احساس انفجار آمیز در رابطه‌ها منجر به تحریف واقعیت‌ها شده و آنقدر آب را گل آلود می‌کند که خود فرد به هیچ وجه قادر به شناخت صحیح طرف مقابل خود نیست. و پس از فروکش کردن احساست، پس از ازدواج، تفاوت میان خیالات خود و واقعیت ها را درک می‌کنند.

۵ـ عاشق، خود را ملزم می‌داند که حریم عشق و معشوق را رعایت کند و هنجارها را به نفع لذت خود نمی‌شکند. عاشق در پی کام گرفتن از معشوق، پیش از آنکه این حریم کامل و رسمی‌شود، نیست. باید کانون خانواده شکل گیرد و انعقاد پیمان زناشویی انجام پذیرد و طرفین مسئولیت زندگی و تعهد کامل را نسبت به هم بپذیرند. هرگونه خلوت، لمس و ارتباطی که جنبه لذت جویی داشته باشد (قبل از تعهد کامل زناشویی و در چارچوب قانون)، صرفاً آسیب پذیری عشق را به همراه دارد و این آزمایش کردن عشق نیست، بلکه سیراب کردن هوس و عطش شهوانی است.

۶ـ چنین مواردی از نشانه های هوس هستند:زودرنجی، قهر و آشتی، دل خوری، نگرانی، تردید، عجله در به نتیجه رسیدن، امروز و فردا کردن، زبان بازی کردن، با چند نفر ارتباط صمیمی‌وعمیق عاطفی گرفتن، رویاپردازی در مورد فرد، چشم پوشی از نقاط ضعف آن شخص و...، همه از نشانه های هوس

است، در حالیکه عشق، قامتی رعناتر، بزرگتر، قوی‌تر و منحصر به فرد دارد و از همه مهمتر آرامش بخش است و نگرانی از درست رفتن، ندارد. عشق هایی که نگرانی آفرین، اضطراب آور و دمدمی‌مزاج و به ظواهر فرد بستگی دارد، همان هوسها هستند که «محور من» در آنها قوی است. یعنی فرد همه چیز را برای خودش می‌خواهد، نه معشوق

۷ـ عشق پیش نیاز لازم دارد.

یعنی فرد باید رشد کند و از مراحلی بگذرد تا نوبت به عاشق شدن برسد. کسی که هنور با والدینش درگیر است، سازگاری با همکاران ندارد، رابطه صمیمانه‌ای با دوستانش ندارد. افسرده و مضطراب است، تصمیم‌های مهمی در زندگی نگرفته یا به اجرا در نیاورده است، از این شاخه به آن شاخه می‌پرد، هدف زندگی خود را شفاف ترسیم نکرده است. و حتی در انتخاب هنجارها به انتخاب ثابتی برای وضع ظاهری، پوشش و نحوه رفتارش نرسیده است و مردد بوده و روز به روز شکل به شکل می‌شود و هویت خود را نیافته است، مانند کودک پیش دبستانی است که برای اردو به دانشگاه رفته باشد، او هرگز نمی‌تواند در نقش دانشجو باشد. حتی اگر بر روی صندلی‌های دانشگاه بنشیند. لذا عشق پس از بلوغ عاطفی، بلوغ اجتماعی، بلوغ فکری، بلوغ روانی و...، پیدا می‌شود، در غیر این صورت فقط هوس خامی‌بیش نیست.

۸ـ عشق باید یک وحدت و یکپارچگی بین شما، افراد و همه هستی ایجاد کند. اگر رابطه دختر و پسری، با پنهان کاری، تعارض، درگیری با دیگران، احساس گناه، اضطراب، تردید، و قطع روابط اجتماعی با دیگران، مشکل در شغل، تحصیل، روابط خانوادگی و...، همراه هست باید مطمئن شد که هوس، خود را به جای عشق به آنها معرفی کرده است. و چنین شروعی برای رابطه، پایان هایی به مراتب دردناکتر و فجیع‌تر به همراه دارد.

نشانه خیانت در مردان

متاسفانه پدیده نکوهیده خیانت در برخی از مردان مشاهده میشود که در نهایت موجبات تخریف روابط خانواده را فراهم خواهد آورد. در این قسمت به ۱۰ نشانه خیانت در مردان اشاره می‌کنیم. این علائم ممکن است شروع قصه ای غم انگیز باشد پس سعی نمایید حواس خود را بیشتر جمع کنید.

نشانه شماره ۱

افزایش ساعات کاری

بیشترشدن مدت زمانی که بقول او بدلیل اضافه کاری یا جلسه سر کار میماند یکی از نشانه های مهم است. این فرصت خوبی است برای ملاقات و قرارهای عاشقانه.

نشانه شماره ۲

تفکر زیاد و خیره شدن

بتازگی زیاد توی فکر است، معمولا" به یک نقطه خیره میشود و در افکار خود فرو رفته، آیا مشکل کاری دارد؟ با کسی دعوایش شده؟ اگر نه پس از خواب خرگوشی بیدار شوید.

نشانه شماره ۳

کم حرفی و سرد مزاجی

یکی از نشانه ها این است که او دیگر در خانه حرف نمی‌زند و یا بسیار کم حرف شده است، با شما به سردی برخورد کرده و احساسات شما را بی معنی می‌انگارد و دیگر حرفهای عاشقانه نمیزند.

نشانه شماره ۴

مخفی کردن موبایل و تلفنهایی بی جواب

موبایلش را هیچگاه از خودش دور نمیکند،هنگام زنگ خوردن بسرعت سراغش رفته و به آرامی صحبت می کند. تلفنهای مشکوک و مزاحم زیاد شده است.

نشانه شماره ۵

عدم تمایل به روابط جنسی

در صورت وجود روابط پنهانی شور و هیجان همسر شما برای نزدیکی از بین رفته و دیگر مانند گذشته تمایلی به داشتن این روابط ندارد او سرد و بی‌تفاوت از کنار شما خواهد گذشت.

نشانه شماره ۶

اتهام به خیانت

از قدیم گفتن "دست پیش بگیر تا پس نیفتی" و "کافر همه را به کیش خود پندارد". بله او شما را به خیانت متهم می کند در حالی که هیچ دلیل و مدرکی ندارد. چون خود چنین افکاری درسردارد اینطور می انگارد که شما نیز به دنبال کج روی و تقلب هستید.

انگ زدن های بی مورد، سوال پیچ کردنهای پی در پی و بدون منطق می‌تواند نشانه مهمی‌برای خیانت در او باشد.

نشانه شماره ۷

جبهه گیری و پرخاشگری

هنگامی که از او میپرسید "چرا دیر کردی؟" یا "چرا موبایلت خاموش بود؟" او با لحنی تند و چهره ای برافروخته شروع به توجیه شما می کند و با استرس پاسخ سوال را می دهد. برای هر موضوع بی اهمیتی شروع به بهانه تراشی و تند خویی می‌کند.

"آنکه از حساب پاک است از محاسبه چه باک است؟" هر قدر پاسخها با لحن آرامتر و منطقی‌تر بیان شوند، احساس صحیح بودن آنها بیشتر تقویت خواهد شد و بالاعکس.

نشانه شماره ۸

احساس گناه و شرمندگی زیاد

او بدلیل گناهی که در مورد شما مرتکب شده احساس گناه و عذاب وجدان می کند بنابراین وقتی هدیه ای به او می‌دهید و یا کار غیر منتظره ای برایش انجام می دهید، چهره اش منقلب شده و علائم شرمندگی در چهر ه اش موج خواهد زد.

نشانه شماره ۹

تغییر شخصیت وشکل ظاهری

نوع لباس پوشیدن او تغییر می کند، جملات جدید بیان می کند، حرکات متفاوت از او سر می‌زند، ساعت خواب و بیداریش تغییر می‌کند، غذاهای جدیدی طلب می‌کند. بیشتر حمام می‌رود، موهای خود را برخلاف گذشته حالت داده و آغشته به ژل می‌نماید.

او می خواهد مطابق با میل دیگری رفتار کند، لباس بپوشد، حرف بزند، غذا بخورد و...

نشانه شماره۱۰

افزایش ناگهانی ساعت کاری در اینترنت

امروزه اینترنت و اسلحه بسیار قوی آن یعنی "چت" وسیله ای مطمئن و در ظاهر امن برای رد و بدل حرفهای عاشقانه و البتـه درد دل هـای شـبانه بـرای عشاق تازه بهم رسیده و یا نرسیده تلقی می‌گردد. گذراندن سـاعتهای متمـادی شوهرتان را در جلوی کامپیوتر بحساب انجام کارهای اداری و استفاده علمـی او از کامپیوتر نگذارید و کمی بیشتر حواستان را جمع نمایید.

نتیجه: گرچه نشانه های ذکر شده به هیچ عنوان دلیل قطعی برای خیانـت مردان محسوب نمی‌گردد، اما دانستن آنها برای پیـشگیری از خیانـت پـیش از وقوع مفید می‌باشد. فضای خـانواده خـود را بـا صـداقت و صـمیمیت گرمتـر و جذاب‌تر نمایید.

۱۰ دلیل خیانت مردان

متاسفانه بی‌وفایی و خیانت همیشه وجود داشته و همـواره جـای صـحبت و بحث را در مورد آن باز نموده است. امروزه برخی از کانـال هـای تلویزیـونی در مورد این موضوع برنامه های متعددی دارند اما براسـتی چـرا برخـی از مـردان خیانت می‌کنند؟

همه مردان تا حدی می‌دانند که خیانت کار درست و پسندیده ای نیـست و از ابتدا اکثر آنها حتی فکر خیانت را هم به سر خطور نمی دهند ولـی متاسـفانه گاهی دچار این اشتباه و گناه بزرگ می‌شوند. در ادامه ۱۰ دلیل اصـلی خیانـت در مردان را می‌خوانید.

دلیل شماره ۱

از بین رفتن عشق و علاقه

افسوس که پس از گذشت زمان طولانی با هم بودن، برخی مردان آن عـشق و علاقه و احساساتی را که در ابتدا به همسرشان داشتند، از دست می‌دهند. اما این رابطه به جزئی از وجودشـان مبـدل شـده. جـدایی بـسیار دردنـاک و تـاثر برانگیزاست. پس بجای جدایی باید چاره ای اندیشید و بـه زنـدگی شـیرین در کنار هم ادامه داد.

دلیل شماره ۲

عدم جذابیت همسر

سرکردن مدت طولانی با یکدیگر گاهی اوقات باعث تنبلـی و سـستی زنـان

می‌شود. به این معنا که دیگر به سر و وضع خـود نرسـیده و جـذابیتی نـدارد و مانند گذشته به شیفتن شوهرشان نمی‌پردازند. مرد نیز دیگر همـسرش را زیبـا نیافته و زندگی با او هیجان و لذت قدیم را نخواهد داشت.

دلیل شماره ۳

سهل انگاری زنان

اکثر زنان خیلی سـریع و راحـت شوهرشـان را بخـاطر رفتارهـای بـی وفـا منشانه او می‌بخشند که این موضوع شاید به دلیل ترس از تنهایی و یـا فطـرت رقیق القلبی زنان باشد.حتی ممکن است برخـی از زنـان خـود را مقـصر اصـلی خیانت شوهرشان پنداشته و قـدمهایی رابـرای بهبـود روابطـشان بردارنـد. ایـن واقعیت که بـسیاری از زنـان بـه شوهرشـان اجـازه گریـز از جـرم و جنایـت را می‌دهند ممکن است موجبات مضاعف شدن مشکلات آنها را فراهم آورد.

دلیل شماره ۴

اخلاق و رفتار غیر قابل تحمل همسر

رفتارهای زشت، نق زدنهای دائمی، نزاع ها و مجادلـه هـای فـراوان دسـتور العمل مناسبی برای ایجاد سردرد است و در تصور برخی مردان (البته به غلط)، خیانت بهترین راه فرار از جهنم خانه بوده و بهتر از آسپرین به درمـان سـردرد کمک می‌کند.

دلیل شماره ۵

بولهوسی و هوسرانی

این یک حقیقت غیر قابل انکار است که مردان هوسران توانایی "نه" گفـتن در روابط جنسی را ندارند. با اینکه آنها بطور همیشگی بـا پیـشنهادات جنـسی بمباران نمیشوند، گاهی ممکن است موقعیتی

ایستادگی ناپذیر برایشان پیش آید. در این زمان مردان بی جنبه و هوسـباز

تصور می‌کنند که این موقیت شاید دیگر هرگز در زندگی آنها ایجاد نشود و تن به زشتی می‌دهند.

دلیل شماره ۶

عقده های جنسی

بعضی مردان مایلند بدانند که چقدر از لحاظ جنسی برای دیگر زنان جالبند و در روابط طولانی این سوال برایشان پیش می‌آید که آیا هنوز در بازار خریداری دارند یا خیر که یافتن این پرسش ممکن است آنها را برای رسیدن به اهداف غیر مشروعشان سوق دهد.

دلیل شماره ۷

بی خطر شمردن خیانت

ز دست دیده و دل هر دو فریاد که هر چه دیده بیند دل کند یاد. این ضرب المثل قدیمی‌تا زمانیکه دوربین مدار بسته‌ای برای کنترل مردان وجود نداشته باشد حقیقتی محسوب می‌شود. برخی تصور می‌کنند که اگر خیانت بکنند کسی متوجه نشده و به کسی نیز صدمه ای نخواهد رسید و این استدلال را بهانه ای برای انجام عمل زشت خود برمی‌شمارند. اما توجه داشته باشید که هر قدر مردان به دلیل عدم کنترل حیله‌گرتر شوند، زنان به همان اندازه شبکه جاسوسی و کنترلی خود را گسترش خواهند داد.

دلیل شماره ۸

زیاده خواهی و تنوع طلبی

برخی از مردان بدلیل داشتن میل به زیاده خواهی و تنوع طلبی و هیجانات کاذب و زود گذر به این عمل زشت تن می‌دهند. آنها به زن به دیده "غنیمت جنسی" می‌نگرند و با وجود یک زن در زندگی، تصور می‌کنند فرصتهای زیادی

را از دست داده اند.

دلیل شماره ۹

خیانت همسر

برخی از مردان به بی وفایی و انحراف همسر خود پی برده و تنها راه آرام کردن و فرونشاندن خشم خود را در مقابله به مثل می‌یابند که عملی غیر منطقی می‌نماید.

دلیل شماره ۱۰

عدم رقبت همسر به داشتن روابط جنسی

برخی از زنان در روابط زناشویی با شوهر خود ممکن است تمایل به این روابط را از دست داده و یا کمتر به این موضوع اهمیت دهند که این امر ممکن است باعث فشارهای روانی و جسمانی به مرد شده و منجر به کج روی او گردد.

نتیجه: خیانت در زندگی امری نکوهیده و ضد اخلاقی است که اثرات زیان بار آن قطعاً دیر یا زود گریبان گیر فرد خواهد شد. بنابراین چنانچه مشکلی در روابط وجود دارد باید با دید باز به آنها نگریست و با اندیشه و تدبیر سعی در حل آنها نمود. صادق باشید.

منابع و مآخذ:

۱) چگونه دیگران را شیفته خود کنیم (برایان تریسی/ رن آردن)
۲) در کمتر از دو ثانیه دیگران را مجذوب کنیم. (نیکلاس بوثمن)
۳) نقاط ضعف و قوت خود را بشناسید. (مارکوس باکینگهام/ دانلد کلیفتن)
۴) نفوذ کلام (برایان تریسی)
۵) هنر ارتباط موفق (ریچارد دنی)
۶) تجربیات شخصی